

---

Núria Almiron Roig

**Poder financiero y poder mediático:  
banca y grupos de comunicación.  
Los casos del SCH y PRISA (1976-2004)**

Tesis Doctoral dirigida por el Dr. Marcial Murciano Martínez

Departament de Periodisme i Ciències de la Comunicació  
Facultad de Ciències de la Comunicació, UAB, 2006.

**UAB**  
Universitat Autònoma de Barcelona

---

---

*Hegemony is [...] more powerful than ideology because it is not simply imposed by class power, but constituted organically out of the dynamic geometries of power embedded in social relations throughout society.*

**Vincent Mosco**

*The Political Economy of Communication* (1996: 242)



# Índice

<b>1</b>	<b>PRESENTACIÓN</b>	<b>15</b>
<b>2</b>	<b>OBJETO DE ESTUDIO</b>	<b>19</b>
2.1	PRESENTACIÓN Y JUSTIFICACIÓN DEL OBJETO DE ESTUDIO	21
2.1.1	<i>Sobre las industrias elegidas</i>	21
2.1.2	<i>Sobre la importancia de banca y media</i>	23
2.1.3	<i>Sobre el interés de un estudio de las relaciones entre banca y media</i>	25
2.2	EL CORPUS EMPÍRICO	27
2.3	SOBRE EL PERIODO OBJETO DE ESTUDIO	29
2.4	OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN	31
2.4.1	<i>Definición de los objetivos</i>	31
2.4.2	<i>Descripción de los objetivos:</i>	31
<b>3</b>	<b>MARCO TEÓRICO</b>	<b>33</b>
3.1	DEFINICIONES	35
3.1.1	<i>Los conceptos de sistema, estructura y poder</i>	35
3.1.2	<i>Estructura financiera: sistema financiero y banca</i>	36
3.1.2.1	La indispensable aproximación crítica	36
3.1.2.2	La estructura del sistema financiero en España	38
3.1.3	<i>Estructura de la comunicación: sistema de medios y grupos de comunicación</i>	41
3.1.3.1	El modelo de sistema de medios español	43
3.1.3.2	Grupo multimedia, conglomerado mediático o industria cultural	43
3.2	PERSPECTIVA TEÓRICA DE PARTIDA	47
3.2.1	<i>La economía política de la comunicación</i>	47
3.2.2	<i>Líneas teóricas específicas</i>	51
3.2.2.1	Economía financiera y economía productiva	51
3.2.2.2	Banca y medios de comunicación	58
3.3	ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN	71
3.3.1	<i>Marco analítico de referencia</i>	71
3.3.2	<i>Contexto de la investigación</i>	73
3.3.3	<i>Antecedentes principales</i>	74
3.3.3.1	Los amos de la información	75
3.3.3.2	Finanzas e información	76
<b>4</b>	<b>CUESTIONES METODOLÓGICAS</b>	<b>81</b>
4.1	BASE METODOLÓGICA	83
4.2	HERRAMIENTAS METODOLÓGICAS	85
4.2.1	<i>Análisis documental</i>	85

4.2.1.1	Fuentes primarias: .....	85
4.2.1.2	Fuentes secundarias: .....	86
4.2.2	<i>Entrevistas en profundidad</i> .....	86
4.2.3	<i>Análisis de estados financieros</i> .....	87
4.2.3.1	Las cuentas anuales .....	88
4.2.3.2	Terminología básica .....	89
4.2.3.3	Sobre la fidelidad de las cuentas anuales .....	92
4.2.4	<i>Análisis de los consejos de administración</i> .....	97
4.3	OBSERVACIONES FINALES .....	100
4.3.1	<i>Hemerotecas digitales consultadas</i> .....	100
4.3.2	<i>Denominación de la entidad financiera</i> .....	101
4.3.3	<i>Denominación del grupo de comunicación</i> .....	102
4.3.4	<i>Unidades monetarias empleadas</i> .....	102
4.3.5	<i>Citación de fuentes</i> .....	103
4.4	AGRADECIMIENTOS .....	104
<b>5</b>	<b>SISTEMA FINANCIERO</b> .....	<b>107</b>
5.1	PRESENTACIÓN .....	109
5.2	EVOLUCIÓN DEL SECTOR FINANCIERO EN ESPAÑA .....	110
5.2.1	<i>Contexto histórico</i> .....	110
5.2.1.1	El nacimiento de la banca de ámbito nacional y el periodo de entreguerras .....	110
5.2.1.2	La banca durante el franquismo .....	112
5.2.1.3	Inicios de la liberalización: del Plan de Estabilización a la transición democrática .....	114
5.2.2	<i>Evolución del sistema financiero en España tras la restauración democrática</i> .....	116
5.2.2.1	La llegada de la democracia y la crisis de los ochenta .....	116
5.2.2.2	La globalización financiera y la nueva ingeniería financiera .....	119
5.2.2.3	La década de los noventa y la creación del mercado único en Europa .....	123
5.2.2.4	Las cajas de ahorro y su bancarización .....	125
5.2.2.5	Entidades financieras e industria .....	127
5.2.2.6	Sobre el modelo de banca español .....	129
5.2.2.7	La concentración bancaria en España .....	134
5.3	ESTRUCTURA ACTUAL DEL SISTEMA FINANCIERO EN ESPAÑA .....	139
5.3.1	<i>Número de entidades de crédito</i> .....	139
5.3.2	<i>Préstamos, créditos y depósitos</i> .....	140
5.3.3	<i>Cuotas de mercado</i> .....	141
5.3.4	<i>Los grandes bancos</i> .....	143
5.3.5	<i>La banca española frente a la banca europea</i> .....	143
5.3.6	<i>La concentración</i> .....	144
5.4	SISTEMA BANCARIO Y MEDIOS DE COMUNICACIÓN EN ESPAÑA .....	147
5.4.1	<i>Franquismo y transición</i> .....	147
5.4.2	<i>En la democracia</i> .....	149

5.5	NECESIDADES E INTERESES EN COMUNICACIÓN E INFORMACIÓN DEL SISTEMA BANCARIO.....	152
5.5.1	<i>Causas de la concentración del sistema bancario: una síntesis</i> .....	152
5.5.1.1	El legado franquista.....	152
5.5.1.2	El proceso de modernización y/o liberalización .....	153
5.5.1.3	El contexto internacional .....	154
5.5.2	<i>Cambios y consecuencias para el sector</i> .....	155
5.5.2.1	El gran cambio: reducción del intervencionismo y aumento de la competencia.....	155
5.5.2.2	Estrategias adoptadas por la banca: expansionarse .....	155
5.5.2.3	Consecuencias para el sector: aumento del riesgo y la inestabilidad .....	155
5.5.3	<i>Necesidades e intereses en el ámbito de la comunicación y la información</i> .....	156
5.5.3.1	Un análisis de las necesidades en información y comunicación .....	156
5.5.3.2	Un análisis de los intereses en información y comunicación .....	164
<b>6</b>	<b>SISTEMA DE MEDIOS DE COMUNICACIÓN .....</b>	<b>167</b>
6.1	PRESENTACIÓN .....	169
6.2	EVOLUCIÓN DEL SECTOR DE LA COMUNICACIÓN EN ESPAÑA .....	170
6.2.1	<i>Contexto histórico</i> .....	170
6.2.1.1	Los orígenes del modelo pluralista polarizado o mediterráneo .....	170
6.2.1.2	Los medios durante el franquismo .....	172
6.2.2	<i>Evolución del sistema de comunicación en España tras el restablecimiento de la democracia</i> .....	177
6.2.2.1	Los medios durante la transición a la democracia.....	177
6.2.2.2	El sistema de medios durante la primera etapa democrática .....	180
6.2.2.3	La consolidación de los grandes grupos en España: 1990-2004 .....	183
6.3	ESTRUCTURA ACTUAL DEL SISTEMA DE COMUNICACIÓN EN ESPAÑA .....	187
6.3.1	<i>Grupos de comunicación según envergadura empresarial</i> .....	187
6.3.1.1	Ingresos .....	187
6.3.1.2	Beneficios.....	194
6.3.1.3	Endeudamiento .....	195
6.3.2	<i>Grupos de comunicación según difusión</i> .....	196
6.3.2.1	Prensa .....	196
6.3.2.2	Televisión.....	198
6.3.2.3	Radio .....	199
6.3.2.4	Internet .....	199
6.3.2.5	Difusión acumulada por grupos.....	200
6.3.3	<i>Síntesis: estructura del sistema de medios en España en 2004</i> .....	202
6.4	SISTEMA DE MEDIOS Y ÁMBITO FINANCIERO EN ESPAÑA .....	204
6.4.1	<i>Sistema de medios y financiación</i> .....	205
6.4.1.1	Primera etapa: administrador-propietario .....	205
6.4.1.2	Segunda etapa: separación de la administración y propiedad.....	205
6.4.1.3	Tercera etapa: expansión con recursos internos .....	205
6.4.1.4	Cuarta etapa: expansión con recursos externos .....	206

6.4.1.5	Quina etapa: la financiarización del sistema de medios.....	206
6.4.2	<i>Sistema de medios e información financiera</i> .....	208
6.5	NECESIDADES E INTERESES EN EL ÁMBITO FINANCIERO DEL SISTEMA DE MEDIOS.....	210
6.5.1	<i>El fenómeno de la concentración en los medios de comunicación</i> .....	210
6.5.2	<i>Razones para la concentración</i> .....	211
6.5.3	<i>Necesidades e intereses en el ámbito financiero</i> .....	214
6.5.3.1	Un análisis de las necesidades financieras de los grupos de comunicación .....	214
6.5.3.2	Un análisis de los intereses en el sistema financiero de los grupos de comunicación .....	217
<b>7</b>	<b>EL GRUPO SCH</b> .....	<b>219</b>
7.1	PRESENTACIÓN .....	221
7.2	DATOS BÁSICOS DEL GRUPO SANTANDER CENTRAL HISPANO .....	222
7.2.1	<i>Breve historia del grupo</i> .....	222
7.2.1.1	Nacimiento y consolidación: 1856-1985 .....	222
7.2.1.2	Primera gran fase de expansión: de 1986 a 1998 .....	224
7.2.1.3	Segunda gran fase de expansión: de 1999 a 2004 .....	227
7.2.2	<i>Estructura empresarial y resultados</i> .....	229
7.2.2.1	Estructura del Santander: 1976-1992 .....	230
7.2.2.2	Estructura del Santander durante la primera fase de expansión: 1993-1998.....	233
7.2.2.3	Estructura del Santander: 1999-2003 .....	242
7.2.2.4	Empresas que integran el grupo en 2004 .....	251
7.2.3	<i>Dimensión en el mercado</i> .....	260
7.2.3.1	En el mercado español.....	260
7.2.3.2	En Europa e Iberoamérica.....	264
7.2.3.3	Posición en el mercado financiero global .....	266
7.2.4	<i>Estructura de la propiedad, consejo de administración y asesores 1976-2004</i> .....	269
7.2.4.1	Los Botín y el BSCH.....	269
7.2.4.2	Principales accionistas corporativos.....	274
7.2.4.3	Consejeros destacados.....	274
7.3	NECESIDADES INFORMATIVAS Y COMUNICATIVAS DEL BSCH .....	281
7.3.1	<i>Criterios de selección de las necesidades informativas y comunicativas del BSCH</i> <i>relacionadas con el sistema de medios</i> .....	281
7.3.2	<i>Incidencias técnico-contables</i> .....	283
7.3.2.1	Adquisición y absorción del Banesto .....	283
7.3.2.2	Adquisición y fusión con el Banco Central Hispano .....	286
7.3.2.3	Operación Patagon.....	287
7.3.2.4	Adquisición y absorción del Abbey Bank .....	290
7.3.2.5	Infidelidades contables y ausencia de imagen fiel .....	291
7.3.3	<i>Incidencias judiciales</i> .....	294
7.3.3.1	El caso de las Cesiones de nuda propiedad de crédito .....	295
7.3.3.2	El caso de las Indemnizaciones a los ex directivos .....	297

7.3.3.3	La Ciudad financiera .....	298
7.3.3.4	Querellas contra los administradores provisionales del Banesto.....	301
7.3.3.5	Investigación sobre el presunto delito tributario de los administradores provisionales.....	301
7.3.3.6	Investigación sobre el presunto delito tributario de Alfredo Sáenz Abad .....	301
7.3.3.7	Impugnaciones de las cuentas anuales .....	302
7.3.4	<i>Incidencias de carácter ético</i> .....	309
7.3.4.1	La compra de empresas de la familia de Rodrigo Rato .....	309
7.3.4.2	Las plusvalías de Airtel .....	311
7.3.4.3	Corralito y vaciamiento de los fondos argentinos .....	313
7.3.4.4	El enriquecimiento de Alfredo Sáenz.....	314
7.3.4.5	Operaciones de especulación inmobiliaria.....	316
7.3.4.6	Los auditores.....	317
7.3.5	<i>Riesgos reconocidos por la propia entidad bancaria</i> .....	320
7.4	INTERESES GENERALES DEL GRUPO SCH EN EL SECTOR DE LA INFORMACIÓN Y LA COMUNICACIÓN.....	324
7.4.1	<i>Presentación del papel del grupo SCH en el sector</i> .....	324
7.4.1.1	Socio institucional de Telefónica de España, S.A.....	324
7.4.1.2	La herencia del Banesto .....	325
7.4.1.3	La fusión con el Central Hispano .....	326
7.4.1.4	Internet .....	328
7.4.2	<i>Intereses financieros del grupo SCH en el sector</i> .....	329
7.4.2.1	Actividad bancaria básica .....	329
7.4.2.2	Inversión crediticia .....	331
7.4.2.3	Intermediación financiera avanzada.....	341
7.4.3	<i>Intereses por participaciones industriales del grupo SCH</i> .....	344
7.4.3.1	Participaciones en medios de comunicación .....	344
7.4.3.2	Intereses en el sector de las telecomunicaciones .....	346
7.4.3.3	Penetración en Internet.....	348
7.4.3.4	Participaciones en el sector eléctrico .....	350
7.4.3.5	Participaciones en publicidad .....	350
7.4.3.6	Participaciones en sociedades suministradoras de servicios informáticos.....	351
7.4.3.7	Principales plusvalías industriales del SCH entre 1999 y 2004 .....	352
7.4.4	<i>Intereses clientelares del grupo SCH</i> .....	353
7.4.4.1	Publicidad.....	354
7.4.4.2	Tecnología y sistemas .....	357
7.4.4.3	Comunicaciones.....	357
<b>8</b>	<b>EL GRUPO PRISA</b> .....	<b>359</b>
8.1	PRESENTACIÓN .....	361
8.2	DATOS BÁSICOS DEL GRUPO PRISA .....	362
8.2.1	<i>Breve historia del grupo</i> .....	362
8.2.1.1	Los orígenes: 1971-1976.....	362



8.2.1.2	El País: renovación del periodismo español, consolidación empresarial y motor del grupo.....	366
8.2.1.3	La construcción de un imperio mediático .....	369
8.2.1.4	La financiarización del grupo PRISA: salidas a Bolsa .....	371
8.2.2	<i>Estructura empresarial y resultados</i> .....	373
8.2.2.1	Estructura de Promotora de Informaciones, S.A.: consolidación de El País, 1976 a 1983 .....	374
8.2.2.2	Estructura del grupo PRISA: expansión y diversificación, 1984 a 1998.....	376
8.2.2.3	Estructura del grupo PRISA: financiarización, 1999 a 2003.....	393
8.2.2.4	Empresas que integran el grupo en 2004 .....	405
8.2.3	<i>Dimensión en el mercado</i> .....	411
8.2.3.1	En el mercado español.....	411
8.2.3.2	En el ámbito internacional .....	416
8.2.3.3	Posición global.....	417
8.2.4	<i>Estructura de la propiedad, consejo de administración y otros vínculos</i> .....	418
8.2.4.1	Estructura de la propiedad: Promotora de Informaciones, S.A. y los Polanco.....	418
8.2.4.2	Consejo de administración de Promotora de Informaciones, S.A.....	424
8.2.4.3	Estructura de Propiedad y consejo de administración de Sogecable, S.A. ....	426
8.2.4.4	Vínculos del consejo de administración de 2004 de PRISA y Sogecable .....	430
8.2.4.5	Otros vínculos de interés.....	439
8.3	NECESIDADES FINANCIERAS DE PRISA .....	442
8.3.1	<i>Necesidades de recursos para la eficiencia corporativa: en la operativa diaria</i> .....	442
8.3.2	<i>Necesidades de recursos para la eficiencia corporativa: incremento de la competitividad</i> .....	445
8.3.2.1	La guerra del fútbol o el coste de los derechos del pay-per-view .....	447
8.3.2.2	La guerra digital o el coste de los derechos cinematográficos .....	449
8.3.3	<i>Necesidad de recursos para el crecimiento: expansión</i> .....	450
8.3.3.1	Inversiones conocidas .....	451
8.3.3.2	Inversiones sin determinar .....	453
8.4	INTERESES GENERALES DEL GRUPO PRISA EN EL SISTEMA FINANCIERO .....	455
8.4.1	<i>Las entidades financieras como prestamistas</i> .....	455
8.4.1.1	La deuda del grupo Sogecable.....	455
8.4.1.2	La deuda del grupo PRISA .....	461
8.4.2	<i>Las entidades financieras como accionista/inversor</i> .....	465
8.4.2.1	En Promotora de Informaciones, S.A.....	465
8.4.2.2	En Sogecable, S.A. ....	467
8.4.2.3	En Promotora de Emisoras de Televisión, S.A. ....	469
8.4.2.4	Centro de Asistencia Telefónica, S.A.(CATSA).....	470
8.4.3	<i>Las entidades financieras como intermediario financiero avanzado</i> .....	471
8.4.3.1	OPV Sogecable.....	471
8.4.3.2	OPV Prisa.....	475
8.4.3.3	Emisión de Warrants de Sogecable .....	479
8.4.3.4	Ampliación de Sogecable con motivo de la integración entre Canal Satélite Digital y Vía Digital .....	481

8.4.3.5	Emisión de bonos de PRISA.....	482
8.4.4	<i>Las entidades financieras como cliente.....</i>	483
8.4.4.1	Ingresos por ventas de productos y servicios a la banca.....	483
8.4.4.2	Ingresos por publicidad.....	483
8.4.5	<i>Las entidades financieras como socio industrial.....</i>	485
8.4.6	<i>La financiarización del grupo PRISA: otras evidencias.....</i>	486
8.4.6.1	Uso de los centros financieros extraterritoriales.....	487
8.4.6.2	Inversiones financieras.....	490
8.4.6.3	Titulización.....	493
8.4.6.4	Opciones sobre acciones.....	494
<b>9</b>	<b>GRUPO BSCH Y GRUPO PRISA: INTERESES CONVERGENTES .....</b>	<b>497</b>
9.1	PRESENTACIÓN .....	499
9.2	GRUPO SCH Y GRUPO PRISA: DATOS COMPARADOS .....	500
9.2.1	<i>Beneficios Netos, crecimiento y porcentaje sobre Ibex.....</i>	500
9.2.2	<i>Volumen de negocio.....</i>	500
9.2.3	<i>Número de sociedades.....</i>	501
9.2.4	<i>Número de empleados.....</i>	501
9.2.5	<i>Retribuciones al consejo de administración.....</i>	501
9.2.6	<i>Inversión en publicidad.....</i>	502
9.2.7	<i>Capitalización bursátil y cotización de la acción.....</i>	502
9.2.8	<i>Financiarización.....</i>	503
9.2.9	<i>Posición internacional.....</i>	503
9.3	ESTRUCTURA DE LA PROPIEDAD.....	504
9.3.1	<i>El grupo Bankinter en Sociedad General de Televisión, S.A. (Sogetel).....</i>	504
9.3.2	<i>El grupo Bankinter en Sociedad de Gestión de Cable, S.A. ....</i>	504
9.3.3	<i>El grupo Bankinter en Sogecable, S.A: .....</i>	504
9.4	INTERMEDIACIÓN FINANCIERA .....	506
9.4.1	<i>Eductrade, S.A.....</i>	506
9.4.2	<i>Crédito sindicado a Canal Satélite Digital, S.L. (1998).....</i>	507
9.4.3	<i>Oferta Pública de Venta (OPV) de Sogecable, S.A. (1999).....</i>	507
9.4.3.1	<i>Papel del grupo SCH en la OPV de Sogecable.....</i>	507
9.4.3.2	<i>Ingresos por comisiones.....</i>	508
9.4.4	<i>Oferta Pública de Venta (OPV) de Promotora de Informaciones, S.A. (2000).....</i>	510
9.4.4.1	<i>Papel del grupo SCH en la OPV de PRISA.....</i>	510
9.4.4.2	<i>Ingresos por comisiones.....</i>	510
9.4.4.3	<i>SCH como entidad agente y entidad tramitadora.....</i>	513
9.4.5	<i>Emisión de Warrants de Sogecable (2003).....</i>	513
9.4.6	<i>Préstamo y crédito sindicado a Sogecable, S.A. (2003) .....</i>	515
9.4.7	<i>Contrato de préstamo y crédito sindicado de Dédalo Grupo Gráfico, S.L. (2003) .....</i>	515

9.5	VINCULACIONES CORPORATIVAS.....	517
9.5.1	<i>Vínculos periodísticos</i> .....	517
9.5.2	<i>Vínculos estratégicos</i> .....	517
9.5.2.1	Televisa (México).....	518
9.5.2.2	Avanzit, S.A. (ex Radiotrónica, S.A.).....	518
9.5.2.3	Consortio Cometa .....	519
9.5.2.4	Banca electrónica a través de Canal Satélite Digital .....	520
9.5.3	<i>Proyectos comunes en el sector educativo y cultural</i> .....	520
9.5.3.1	Fundación Santillana y Fundación Marcelino Botín.....	520
9.5.3.2	Fundación Universidad Carlos III .....	520
9.5.3.3	Fundación Carolina .....	520
9.5.3.4	Acuerdo eLearning .....	521
9.5.3.5	Concurso El País / Universia .....	521
9.6	CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN, ASESORES Y DIRECTIVOS.....	522
9.6.1	<i>Consejeros</i> .....	522
9.6.1.1	Juan Luis Cebrián Echarri: consejero de PRISA y consejero de Bankinter .....	522
9.6.1.2	Isabel de Polanco Moreno: consejera de PRISA y consejera de Banesto.....	522
9.6.1.3	Leopoldo Rodés: consejero de Sogecable y directivo de Media Planning Group (participada por el SCH) .....	522
9.6.1.4	Gregorio Marañón y Bertrán de Lis: consejero de Sogecable y ejecutivo del SCH .....	524
9.6.1.5	Juan María Arenas Uría: consejero de Sogecable y ejecutivo del SCH .....	524
9.6.1.6	Rafael del Pino Moreno: consejero de Banesto y accionista de PRISA .....	525
9.6.1.7	Síntesis de los principales vínculos a través del consejo de administración .....	525
9.6.2	<i>Asesores</i> .....	527
9.6.2.1	Matías Cortes Domínguez: asesor legal de Emilio Botín y Jesús de Polanco y consejero de PRISA .....	527
9.6.2.2	Juan Villalonga Navarro: asesor financiero de SCH y PRISA.....	528
9.6.3	<i>Directivos</i> .....	528
9.6.3.1	Eugenio Galdón Brugarolas: directivo de PRISA y del SCH.....	528
9.6.3.2	Salvador Arancibia: periodista de PRISA y directivo del SCH .....	529
9.6.4	<i>Audidores</i> .....	529
<b>10</b>	<b>CONCLUSIONES</b> .....	<b>531</b>
10.1	PRESENTACIÓN DE LAS CONCLUSIONES .....	533
10.2	CONCLUSIONES DE LOS CASOS DE ESTUDIO: SCH Y PRISA.....	536
10.2.1	<i>Grupo SCH: estructura</i> .....	536
10.2.2	<i>Grupo PRISA: estructura</i> .....	538
10.2.3	<i>El Grupo SCH y los grupos de comunicación</i> .....	540
10.2.4	<i>El grupo PRISA y la banca</i> .....	543
10.2.5	<i>El grupo SCH y el grupo PRISA: convergencia de intereses</i> .....	547
10.3	SIMBIOSIS Y BIDIRECCIONALIDAD DEL PODER .....	549

<b>11</b>	<b>FUENTES DOCUMENTALES .....</b>	<b>553</b>
11.1	LIBROS Y ARTÍCULOS CITADOS .....	555
11.2	DOCUMENTACIÓN LEGAL UTILIZADA .....	569
11.3	OTROS TEXTOS CONSULTADOS .....	575
11.4	ENTREVISTAS EN PROFUNDIDAD Y OTRAS FUENTES PERSONALES.....	578
<b>12</b>	<b>INDICES DE TABLAS Y FIGURAS .....</b>	<b>581</b>
12.1	ÍNDICE DE TABLAS .....	583
12.2	ÍNDICE DE FIGURAS .....	590
<b>13</b>	<b>ANEXO .....</b>	<b>591</b>



---

# **1 Presentación**

---



Esta tesis investiga las relaciones entre el sistema financiero y los grupos de comunicación en España tomando como casos de estudio a los grupos SCH y PRISA y estructurándose como sigue:

El trabajo consta de diez capítulos. Los cuatro primeros tienen fines introductorios, los dos siguientes, el capítulo 5 y 6, responden a fines de contextualización, y los capítulos 7, 8 y 9 ofrecen los resultados concretos para cada caso de estudio y la convergencia entre ambos:

En el PRIMER BLOQUE de presentación se introducen las cuestiones técnicas básicas:

*Objeto de estudio:* introducción y justificación del corpus empírico, la delimitación temporal y los objetivos del trabajo.

*Marco teórico:* definición de los conceptos marco, descripción de los antecedentes de la investigación y presentación del marco teórico o perspectiva teórica desde la que se realiza este estudio.

*Cuestiones metodológicas:* describe la metodología empleada y una serie de observaciones importantes previas a la lectura del trabajo.

El carácter multidisciplinar de este trabajo ha obligado a dotar de cierta extensión a este primer bloque de la investigación.

El SEGUNDO BLOQUE analiza los ámbitos de estudio o contextos de la investigación:

*Sistema Financiero:* aquí se describe la evolución del sistema financiero español en el periodo estudiado, 1976-2004 —con una breve retrospectiva histórica anterior—, prestando especial atención a la formación de los grandes grupos bancarios, que constituye el contexto de generación de las necesidades e intereses en materia de comunicación de nuestro objeto de estudio financiero.

*Sistema Mediático:* el objeto de este capítulo es describir la evolución del sistema mediático español en el periodo estudiado, 1976-2004, prestando especial atención a la creación de los actuales grupos de comunicación, que constituyen el contexto de generación de las necesidades e intereses financieros de nuestro objeto de estudio mediático.



El TERCER BLOQUE presenta los resultados de la investigación para los casos de estudio concretos:

*Grupo SCH:* en el séptimo capítulo, tras una breve presentación del grupo en datos, se detallan las necesidades informativas y comunicativas generadas en el SCH entre 1976 y 2004, así como los intereses, y se ofrece una descripción general de los vínculos que ha establecido esta entidad financiera con el sector de la comunicación y la información.

*Grupo PRISA:* en el octavo capítulo, tras la correspondiente presentación del grupo, se detallan las necesidades financieras generadas en el grupo en el periodo estudiado y se ofrece una descripción general de los vínculos que ha establecido con el sector financiero.

*Convergencias SCH/PRISA:* el penúltimo capítulo presenta la convergencia concreta de intereses, necesidades y estructuras que existen entre los dos grupos.

Finalmente el décimo capítulo y ÚLTIMO BLOQUE incorpora las *conclusiones* relativas a los objetivos concretos.

Al final del documento se encuentran todas las fuentes documentales así como la lista de personas consultadas o entrevistadas para este trabajo y los diferentes anexos documentales, citados a lo largo del texto, con los que se completa la investigación.

---

## **2 Objeto de estudio**

---



## 2.1 PRESENTACIÓN Y JUSTIFICACIÓN DEL OBJETO DE ESTUDIO

---

El objeto de estudio de esta investigación se enmarca en el ámbito de las relaciones y vínculos existentes entre el *poder financiero*, representado por la banca, y el *poder mediático*, representado por los principales grupos de comunicación.

El corpus elegido para este marco de estudio está formado por dos sujetos o entidades corporativas: el grupo Santander Central Hispano (SCH) y el grupo PRISA.

El objetivo final de esta investigación es poner de relieve los vínculos existentes entre el poder financiero representado por la banca y el poder mediático representado por los grupos de comunicación a través del análisis de los vínculos entre los dos objetos de estudio, SCH y PRISA. Con tal motivo se estudiará a fondo la estructura empresarial y los intereses compartidos de ambos grupos desde 1976 hasta 2004.

### 2.1.1 Sobre las industrias elegidas

Por poder financiero nos referimos al ejercido por la industria de los servicios financieros y, más especialmente, por el sistema bancario. Según la Organización Mundial del Comercio:

*La industria de los servicios financieros consiste en cinco categorías amplias de servicios: bancos, seguros, valores, gestión de activos e información financiera. En el pasado, las cinco categorías de servicios correspondían a categorías de instituciones financieras. Por ejemplo, la principal actividad de los bancos ha sido tradicionalmente recibir depósitos y otorgar préstamos. Sin embargo, en los últimos años, los mercados de capital y las instituciones financieras no bancarias han asumido una gran parte de estas actividades, en tanto que una proporción creciente de los ingresos de los bancos proviene de servicios basados en tarifas como los reaseguros, el comercio, el corretaje, la clasificación de valores y el asesoramiento sobre fusiones y adquisiciones (OMC, 2004: 148).*

Ya a principios de la década de los noventa, la OCDE describía esta desintermediación por la que instituciones no financieras asumían privilegios reservados hasta el momento a las instituciones financieras, mientras éstas se adentraban más allá de sus tradicionales ámbitos de actuación:

*La desintermediation financière a notamment fini par réduire les nombres des privilèges réservés aux seules banques. (...). Parallèlement, les banques ont dû faire face à une concurrence très vive de la part des maisons de titres et des compagnies d'assurance proposant des nouveaux types d'instruments d'épargne liquides et rentables. Ces nouveaux concurrents, ainsi que les autres prestataires de services financiers, ont contribué aux pressions qui s'exercent sur la rentabilité des banques. Le secteur des services et produits d'investissement*

*enregistre depuis le début des années 80 une croissance supérieure à celle des banques, (...). Dans ces circonstances, il était inévitable que les banques cherchent à s'engager dans les domaines d'activité non traditionnels, aussi bien pour des raisons de neutralité étant donné les perspectives de croissance, que pour défendre leurs positions en matière de concurrence (OCDE, 1993: 7-8).*

Este mismo informe de la OCDE de 1993 también avanzaba cuales serían los tres grandes sectores de la industria de servicios financieros: la banca comercial, los servicios de inversión y los seguros. Sectores que, por los motivos antes citados, confluirían tanto en entidades financieras como en entidades no financieras a finales del siglo XX. Es esta la *industria financiera* en la que se enmarca este estudio, una industria que va más allá de la mera definición de «*entidades de depósito*» (bancos, cajas de ahorro y cooperativas) que el Banco de España describe como intermediarios financieros junto a los inversores institucionales (Banco de España, 2003: 156) pero en la que sigue liderando el sector *bancario* o *banca*.

Por poder mediático hacemos referencia al ejercido por uno de los principales sectores de las industrias culturales: el de los medios de comunicación. Un sector de los *media* entendido en su concepción más amplia, alcanzada en los últimos años con la digitalización de las estructuras informativas y de la comunicación, pero a la que no adjetivamos aquí con calificativos puntuales por los mismos motivos expuestos por Enrique Bustamante para todas las industrias culturales:

*(...), seguir hablando de industrias culturales, aun en un sentido pragmático y descriptivo, supone mantener subrayada su singularidad cultural incluso desde una perspectiva económica, y destacar implícitamente que los cimientos indispensables para la era digital residen en las industrias culturales tradicionales aunque sean parcialmente reconvertidas y adaptadas a los nuevos soportes y mercados. Lo que equivale a negar expresamente ciertas derivaciones modernas que bajo conceptos aparentemente novedosos como «industrias de contenido» o del «multimedia» parecen hacer tabla rasa de la cultura o la creatividad de cada país para suponer unos contenidos simbólicos que se darían automáticamente y ex novo por la sola aplicación de las tecnologías de la información (Bustamante, 2002: 23-24).*

Los medios de comunicación tradicionales (prensa, radio y televisión) ven ampliado su campo de acción con las redes digitales (Internet) y la informatización de las telecomunicaciones y la sociedad en general, pero siguen representando, junto a las industrias creativas (cine, disco, libro), el grueso «*del peso económico de la cultura y la comunicación industrializada y mercantil y una porción hegemónica de la re-producción y la transmisión de nuestra cultura contemporánea*» (Bustamante, 2002: 25).

Un sector mediático que, no obstante, converge crecientemente con el sector de las tecnologías de la información —telecomunicaciones, Internet, microelectrónica e informática,

principalmente (Castells, 1996: 55-92)— y que ya no podemos definir como meramente productor de mensajes periodísticos, sino como suministrador de servicios de información y comunicación.

Tanto en el caso del *poder financiero* como del *poder mediático* esta investigación centra su estudio en dos de sus principales actores: la banca, en el caso del sistema financiero, y los grupos de comunicación, en el de las industrias culturales. En el capítulo sobre el marco teórico se encontrarán las definiciones o perspectivas teóricas de las que se parte para todos ellos, industrias y actores, en este trabajo.

### 2.1.2 Sobre la importancia de banca y *media*

Los sectores financiero y mediático constituyen dos sectores principales de la economía de servicios del sistema capitalista en la actualidad. Según la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), organismo que aglutina a los 30 países más desarrollados del mundo, los servicios relacionados con la información han sido los que más rápido crecieron durante el periodo 1997-2002 (hasta un 17% al año), seguido del sector seguros, los servicios del entretenimiento, culturales y personales y los servicios financieros.

<b>Tabla 1. COMERCIO DE SERVICIOS</b>	
<b>Promedio de la variación anual en la OCDE entre 1997 y 2002</b>	
<b>Servicios</b>	<b>Importación / Exportación</b>
1. Información e informática	11,4% / 17,4%
2. Seguros	12,7% / 12,8%
3. Entretenimiento y culturales	(1,8%) / 8,7%
4. Financieros	7,1% / 8,1%
5. Royalties y licencias	6,3% / 5,7%
6. Otros relacionados con los negocios	7,3% / 5,1%
7. Comunicaciones	1,1% / 4,8%
FUENTE: OCDE (2004: 90). Entre paréntesis las cifras negativas.	

Los cuatro primeros grupos de servicios de la tabla anterior, los de mayor crecimiento porcentual, junto a las comunicaciones, en séptima posición, se integran en las dos industrias objeto de estudio de este trabajo y constituyen según la OCDE los sectores con mayor empuje económico de 1997 a 2002.

La importancia de estos dos sectores no es nueva. Como describió de forma destacada Manuel Castells en su trilogía sobre la sociedad de la información, el actual paradigma socioeconómico empieza a gestarse a principios de los años setenta, cuando el aumento del precio del petróleo amenaza con disparar la inflación y los gobiernos y las empresas inician «una reestructuración en un proceso pragmático de tanteo que aún se está gestando a mediados de la década de 1990, poniendo un esfuerzo más decisivo en la desregulación, la privatización y el desmantelamiento del

*contrato social entre el capital y la mano de obra*» (Castells, 1996: 45). Paralelamente a esa reestructuración se produce un cambio de paradigma tecnológico que este mismo autor califica de revolución. Revolucionaria o no tal reestructuración, «*sin la nueva tecnología de la información, el capitalismo global hubiera sido una realidad mucho más limitada*» (Castells, 1996: 45). Y uno de los principales rasgos de este nuevo capitalismo global es la evolución y desarrollo preeminente del capitalismo financiero global. De modo que, al igual que afirmaba Cees Hamelink en su trabajo *Finanzas e Información* (1984) —referente obligado del nuestro, como veremos—, la elección de nuestros objetos de estudio —grupos de comunicación y banca— no es una elección fortuita. Ambos se enmarcan en lo que constituyen dos industrias clave del capitalismo avanzado, la industria de la información y la industria de las finanzas; industrias que han experimentado en los últimos treinta años una transformación sin precedentes. La primera por haberse convertido en eje y centro de toda la economía productiva. La segunda por haberse constituido más que nunca, y de forma global, en asignadora principal de los recursos de que se nutre la economía productiva, una economía productiva liderada por una industria, la informacional, que precisamente es tremendamente intensiva en capital.

Como ya advirtiera Hamelink en 1984, la convergencia entre ambas industrias y sus respectivos sectores empieza a ser evidente ya en ese temprano estadio de la economía informacional. En suma, el sector de la comunicación requirió, y sigue requiriendo, de un enorme esfuerzo inversor para asumir los nuevos retos de la digitalización y la globalización,<sup>1</sup> mientras que la banca ha visto en la nueva economía de la información un sector con enormes posibilidades de rentabilidad futura tanto estratégica como productiva. Que la alianza entre ambos se ha fraguado y que, actualmente, todos los grandes grupos de comunicación y las grandes entidades financieras mantienen vínculos importantes lo demuestra, por ejemplo, el grado de endeudamiento de los primeros indicado por Juan Carlos de Miguel:

*El crecimiento espectacular que han tenido los grupos de comunicación en los últimos años ha implicado, para alguno de ellos, un alto grado de endeudamiento que ha puesto en peligro la supervivencia del grupo. Con datos relativos a las empresas norteamericanas, si utilizamos la ratio que relaciona la deuda con los beneficios, vemos que en los años 80 estaba por debajo de tres, es decir que la deuda era cerca de tres veces el valor de los beneficios, llegando a cuatro en 1992, y, a partir de 1998, crece hasta seis a finales de 2001 (De Miguel, 2003: 246).*

---

<sup>1</sup> Fernando Quirós alude a la «*gigantesca concentración de capital*» (por la que «*ningún competidor puede participar en el mercado global sin disponer de recursos de miles de millones de dólares*») como el primero de los rasgos del escenario mundial generado por la formación de macroempresas en el ámbito cultural-multimedia (Quirós, 2003).

El estudio de estas relaciones posee, en consecuencia, un notable interés, en nuestra opinión, para evaluar en términos concretos cuan estrecho es el vínculo que une al sistema global de medios de comunicación comerciales con la economía del capitalismo financiero actual.

### **2.1.3 Sobre el interés de un estudio de las relaciones entre banca y media**

Como afirma Quirós, analizar los sistemas de medios de comunicación en la actual era de las grandes empresas requiere hacer estudios transversales para poder obtener «una visión de sistema» (Quirós, 2002). El interés del presente estudio se justifica, a nuestro entender, en consecuencia, por lo siguiente:

- a) En primer lugar, este vínculo entre el sistema global de medios de comunicación comerciales y la economía del capitalismo financiero global está, a pesar de su evidencia, muy parcamente documentado. Como veremos en la presentación de los antecedentes de esta investigación, son escasas las investigaciones en profundidad realizadas sobre la vinculación entre ambos ámbitos y las líneas de investigación que los abordan habitualmente no lo hacen más que parcialmente. La causa de ello es tanto técnica como de tradición. Los estudios multidisciplinares son, tradicionalmente, escasos, y lo son especialmente los que implican temas financieros, cuya dificultad técnica no es sólo la segunda causa de la ausencia de estudios de este tipo sino, también, motivo principal de sus limitaciones, en la medida que la confidencialidad y el secreto bancarios impide conocer muchos datos al investigador independiente.
- b) En segundo lugar, la investigación de los vínculos entre dos actores que forman parte de las principales industrias del sistema capitalista actual tiene interés por sí mismo pero especialmente en un momento como el contemporáneo, en el que se experimenta un proceso de *financiarización* de toda la economía y, destacadamente, del sistema de medios internacional,<sup>2</sup> que debe analizarse para el caso español —y que podría provocar un alejamiento de los principios y valores del rol social de los medios de comunicación.

Por otro lado, no obstante, este mismo proceso de *financiarización* avanzada —acentuada en los últimos años— puede ser motivo de una mayor transparencia informativa de la estructura, resultados y estrategias del sistema de medios. De forma que, si bien no se neutralice por completo el problema de la ausencia de datos públicos

---

<sup>2</sup> Entendemos por *financiarización*, como ampliaremos en páginas subsiguientes, el progresivo peso de los indicadores de rentabilidad y capitalización bursátil que experimentan las empresas en sus cuentas de resultados y estrategias. Obsérvese que prácticamente todos los principales grandes grupos de comunicación del mundo cotizan en bolsa (AOL Time Warner Inc, Vivendi Universal, Viacom Inc, Walt Disney Co, Bertelsmann Inc, News Corp, CBS Corp, Mediaset, Pearson Plc, Reuters Group, Reed-Elsevier, etc.).



en el ámbito financiero, sí aumentan, sin duda, y considerablemente, las fuentes de información —la cotización en los mercados de valores de las acciones de grupos de comunicación multiplica las exigencias de transparencia informativa sobre los mismos, y las tecnologías de la información y la comunicación facilitan el acceso a la nueva información generada.

- c) Por último, y en tercer lugar, ante la evidencia de vínculos importantes entre el sistema financiero y el sistema de medios, pero ante la escasez de estudios multidisciplinarios que aborden ambos ámbitos de forma transversal y en profundidad, parece evidente la necesidad de evaluar no sólo cuantitativamente estas relaciones sino también cualitativamente. Para determinar qué dependencias, y sobre quiénes, generan tales vínculos; y para descubrir si es posible hablar de convergencia de intereses compartidos o se detectan unas subordinaciones de intereses y necesidades mayores que otras.

En síntesis, la necesidad de esta investigación se enmarca en la necesidad de definición del emisor que vienen solicitando diversos autores a lo largo de la última década, y en especial Bernardo Díaz Nosty a través de la teoría de la preagenda (Díaz Nosty 1995). La preagenda, o marco previo de intereses concurrentes a toda empresa periodística, aboga por un doble análisis causal de la comunicación: el económico y el de la construcción del discurso (la «*auditoría de la agenda*») (Díaz Nosty, 2000). Aquí llevamos a cabo el primero especialmente en lo que a radiografía de los vínculos financieros se refiere<sup>3</sup>. Porque, en definitiva, como afirma Díaz Nosty, la cuestión de la preagenda tiene que ver con la credibilidad de los medios, y ésta, a su vez, con el papel que juegan éstos en una sociedad democrática.

---

<sup>3</sup> Díaz Nosty desglosa la necesidad de conseguir una definición del emisor desde el punto de vista económico en los siguientes factores susceptibles de ser estudiados: estructura de la propiedad (accionariado, actividades, sociedades vinculadas); relaciones accionariales con grupos y actividades externas al sector de los medios; radiografía de los vínculos financieros; alianzas estratégicas; relaciones del emisor como mediador, tanto en el plano de la interlocución institucional como en la proyección de sus relaciones comerciales; evaluación de la inversión publicitaria; y estructura de la dirección y alta gestión del medio (Díaz Nosty, 2000).

## 2.2 EL CORPUS EMPÍRICO

---

Los dos grupos de estudio elegidos son los actores empresariales líderes de sus respectivos sectores y mercados.

El grupo SCH es la primera entidad financiera española desde 2000 y una de las primeras de la zona euro (la cuarta desde la adquisición del Abbey Bank en 2004) y del mundo (está entre las diez primeras desde la adquisición de la citada entidad inglesa). Su posición en el mercado español la convierte en el símbolo del poder financiero en España, desbancando en muchos aspectos a su principal competidor, el BBVA.

SCH y BBVA han dominado el mercado desde finales de los ochenta, antes de sus respectivas macrofusiones, y se situaban entre las 7 primeras entidades españolas ya a finales de la década de 1970. La memoria de supervisión bancaria del Banco de España para el ejercicio 2001 registra el importante aumento experimentado por la concentración en las cinco entidades de mayor tamaño entre los años 1998 y 2000 con las fusiones de los bancos Santander y Central-Hispano, por un lado, y BBV y Argentaria, por otro. Los cinco grandes grupos bancarios españoles acumulaban a finales de 2001 el 53,2 % de los activos del sistema de los que casi el 40% se lo repartían a partes casi iguales BSCH y BBVA (Banco de España, 2002: 23). En 2004, la cifra repartida entre BSCH y BBVA ya ascendía al 44,9% de los activos (Banco de España, 2005: 26).

Los integrantes de esas fusiones ocupaban, según Ramón Tamames, seis de los siete primeros puestos bancarios por depósitos a finales de 1976: Banco Central (1); Banesto (2); Banco Hispano Americano (3); Banco de Bilbao (4); Banco de Vizcaya (5) y Banco de Santander (7). El sexto puesto lo ocupaba el Banco Popular (Tamames, 1977: 150-152).

El análisis del SCH –como primera entidad financiera española, cuarta europea y décima del mundo que era a finales de 2004– se presume como un relevante escenario de estudio en lo relativo a los vínculos existentes entre banca y grupos de comunicación.

El grupo PRISA, por su lado, es el paradigma de grupo de comunicación multimedia, entendiendo por tal a un grupo empresarial cuyas actividades están concentradas de forma mayoritaria en el sector de la información y la comunicación (prensa, radio, televisión, Internet); sin perjuicio, como así es, de que también pueda llevar a cabo actividades en el ámbito cultural (libros, cine, música), tanto en versión analógica como digital, y en otros ámbitos.<sup>4</sup> El grupo PRISA se define a sí mismo como grupo de comunicación multimedia (ver por ejemplo Folleto Informativo a la OPV de Prisa, PRISA-OPV, 2000).

---

<sup>4</sup> Esta definición de grupo de comunicación multimedia se construye a partir de diversos autores (*vid. infra*).

El grupo PRISA posee, efectivamente, representación en el sector de la prensa escrita, el audiovisual, la radio, la edición, la música, Internet, las telecomunicaciones, la publicidad y la impresión. El diario *El País* ha sido el periódico generalista de mayor difusión y audiencia en España en todo el periodo estudiado, de igual modo que la SER es líder en la radiofonía española desde la transición. En el ámbito editorial, Santillana Ediciones es el grupo editorial líder en el sector de los libros de texto y el de mayor volumen de negocio en esta etapa. El grupo PRISA controla, a través de Sogecable, el monopolio de la televisión digital por satélite desde 2002 y posee la mayor red de televisiones locales del Estado español con Localia. Desde 1997 PRISA ha gestionado de forma exclusiva los contratos de explotación de los derechos audiovisuales de los clubes españoles de fútbol de Primera y Segunda División relativos a la Liga y Copa españolas, lo cual le ha otorgado una ventaja considerable frente al resto de televisiones privadas.

Por todo lo anterior, diversos autores califican al grupo PRISA de «*mayor grupo de comunicación privado de España*» (Reig, 1998: 58) o lo sitúan, como veíamos antes, entre los principales grupos europeos de segundo nivel junto al Grupo Kirch (disuelto en 2002), Mediaset, Pearson, Reuters y Reed Elsevier (Mc Chesney 2002: 239-240). En efecto, como mostraremos a lo largo de este trabajo, el grupo PRISA es el mayor grupo de comunicación de España desde finales de la década de los ochenta y el primer grupo de comunicación verdaderamente multimedia del Estado hasta la creación de Vocento. Vocento, nacido en 2002, era en 2004 el grupo de comunicación con mayor audiencia y beneficios pero su diversificación en medios no iguala a la de PRISA hasta la creación de Punto Radio en 2004, y en esa misma fecha su grado de financiarización era mucho menor al no cotizar todavía en bolsa.

## 2.3 SOBRE EL PERIODO OBJETO DE ESTUDIO

---

El periodo elegido, 1976-2004, se justifica por las siguientes consideraciones:

a) La llegada de la democracia supondría para la banca en España, como se detallará después, una pérdida de poder importante en términos de capacidad de maniobra empresarial y de influencia política y un traslado de esta influencia y de su interés a los nuevos grandes polos de poder democráticos, entre ellos los medios de comunicación. Los vínculos con el sector de la comunicación se intensificarán especialmente a partir de este momento, como ya señalaba entonces Enrique Bustamante:

*Las vinculaciones de los medios informativos de masas con la banca adquieren así una mayor significación aún, en la medida en que, de una parte, multiplican las dependencias y subordinaciones de la información ante variados y complejos intereses; de otra, porque no sólo implican vías privilegiadas de crédito y liquidez sino que también garantizan en buena medida una abundante facturación publicitaria, reforzando así por esta doble vía tanto la dinámica hacia la concentración como el grado de control sobre la información (Bustamante, 1982: 35).*

b) La década de 1970 constituye el punto de despegue de la primera gran liberalización global: la de los capitales financieros. La banca será la principal beneficiaria de ello con la creación de mercados más amplios e intercambios de flujos internacionales mayores y más libres. Se producirá una pérdida real de control por parte de los Estados-Nación sobre el mundo financiero debido a la nueva reestructuración global de los mercados. El sistema financiero español se liberalizará con retraso pero se integrará igualmente a este escenario cuyo nacimiento Andrés Suárez describe como sigue:

*El comienzo del capitalismo global tuvo lugar en la década de los setenta. Los países productores de petróleo se unieron en la Unión de Países Exportadores de Petróleo (OPEP) y elevaron el precio del crudo desde 1,90 dólares el barril en 1973 hasta 9,76 dólares por barril, y después, en 1979, como consecuencia del enfrentamiento bélico entre Irán e Irak, desde 12,70 dólares hasta 28,76 dólares por barril. Estos países se encontraron de súbito con cuantiosos superávits comerciales mientras que los déficits de los países importadores se dispararon. La responsabilidad de reciclar esos petrodólares correspondió a los bancos comerciales de Occidente con el consentimiento y apoyo tácito de sus respectivos gobiernos. Nace así – o más bien experimenta un extraordinario empuje – el mercado de eurodólares, y con él el primer experimento serio de internacionalización de los mercados financieros (Suárez, 2001: 8 y 9).*

c) El año 1976 es considerado en particular como punto de partida por motivos políticos. Antes de esa fecha —en la dictadura del General Franco— era imposible la existencia de grupos de comunicación modernos e independientes del poder político:

*El desarrollo de las industrias culturales y comunicativas en España durante el franquismo viene seriamente limitado tanto por el nivel de crecimiento económico del país como por la política intervencionista y censora del régimen (Bustamante, 2002: 30).*

El grupo PRISA forma parte de la nueva realidad sociológica de este país y de las organizaciones de comunicación nacidas y desarrolladas gracias al cambio democrático:

*(...) el hecho de que El País naciese después de la muerte de Franco va a ofrecer una indudable ventaja al periódico dado que ya no aparecerá ante la opinión pública como un medio de comunicación «contaminado» por el régimen anterior (Reig, 1998: 60).*

d) En cuarto lugar, el periodo 1976-2004 abarca el primer estadio de desarrollo y evolución del paradigma informacional cuyos efectos se harán sentir en todos los campos pero con especial intensidad en las industrias culturales y en la industria de las finanzas. Constituye pues una unidad de análisis temporal útil para contextualizar y comprender los cambios producidos en los dos sectores estudiados de las citadas industrias: el de los medios de comunicación y el de la banca.

Por último, poner punto final a nuestra investigación en 2004 ha respondido a una cuestión de mera disponibilidad de los datos y al tiempo necesario para su explotación.<sup>5</sup>

---

<sup>5</sup> Adicionalmente existe una razón no expuesta aquí por tratarse de un motivo *a fortiori*, surgido sin que pudiera ser previsto al inicio del trabajo por no haberse todavía llevado a cabo. En 2005 empezaron a aplicarse para los grupos de empresas cotizadas las nuevas normas internacionales de contabilidad (NIC), también denominadas Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF). Dado que en esta investigación utilizamos de forma principal los informes anuales de las entidades estudiadas y que esta normativa altera los resultados corporativos, al detenernos en 2004 hemos evitado los problemas que hubieran podido derivarse de comparar ejercicios fiscales calculados a partir de normas distintas.

## 2.4 OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

---

Las vinculaciones entre banca y medios de comunicación que denunciaba hace ya más de veinticinco años Enrique Bustamante en la cita del apartado anterior constituyen, en su estudio pormenorizado y actualizado, los objetivos que inspiran este trabajo.

### 2.4.1 Definición de los objetivos

El objeto de estudio de esta investigación es analizar los vínculos existentes entre el primer grupo financiero español, el grupo Santander Central Hispano (SCH), y el primer grupo de comunicación español, el grupo PRISA. Los objetivos concretos objeto de esta investigación son los siguientes:

- El análisis de la estructura empresarial, las necesidades y los intereses en comunicación del Santander Central Hispano.
- El análisis de la estructura empresarial, las necesidades financieras y los intereses en el sector financiero del grupo PRISA.
- El análisis en profundidad de la convergencia de intereses, necesidades y estructuras entre el grupo SCH y el grupo PRISA.

### 2.4.2 Descripción de los objetivos:

Por análisis de la ESTRUCTURA EMPRESARIAL se entiende:

- *Estructura de la propiedad*, entendiéndose por tal la composición accionarial;
- *Composición del grupo*, entendiéndose por tal la estructura o composición corporativa;
- *Inversiones directas e indirectas* del grupo, entendiéndose por las primeras aquellas inversiones en las que la participación es directa y por las segundas aquellas inversiones en las que la participación se lleva a cabo a través de otras sociedades de las que se posee una participación directa;
- *Alianzas corporativas y estratégicas*, entendiéndose por estas todo tipo de asociaciones, acuerdos y operaciones conjuntas que se puedan realizar con fines empresariales o de mercado;
- *Posición en el contexto económico español*, entendiéndose por ésta la situación en el mercado comparada con el resto de competidores.

Por análisis de las NECESIDADES de los grupos se entiende:

- En el caso del BSCH, las *necesidades en el ámbito comunicativo e informativo*;
- En el caso de PRISA, las *necesidades en el ámbito financiero*.

Por análisis de los INTERESES PARTICULARES O COMPARTIDOS se entiende:

- Los *vínculos accionariales*;
- La *presencia en los consejos de administración*;
- Los *vínculos estratégicos e industriales* (en forma de acuerdos o alianzas);
- Las *inversiones industriales*;
- La *relación crediticia*;
- Las *inversiones en marketing y publicidad*;
- Las *relaciones personales* entre accionistas, consejeros y altos ejecutivos.

Por CONVERGENCIA se entiende la concurrencia a un mismo fin, bien sea este económico (de rentabilidad, productividad) o estratégico (de influencia, poder).

---

## **3 Marco teórico**

---





## 3.1 DEFINICIONES

---

### 3.1.1 Los conceptos de sistema, estructura y poder

El objeto de este trabajo se desarrolla esencialmente a partir de tres conceptos teóricos: sistema, estructura y poder o relaciones de poder. Todos ellos, conceptos habituales en el análisis del sector de los medios de comunicación y del sector financiero.

Siguiendo a la Real Academia de la Lengua, por *sistema* (del latín *systema*) entendemos el conjunto de reglas o principios que rigen un sector, ámbito o materia; los lazos que le convierten en un todo. La *estructura* (del latín *structura*) hace referencia a la distribución u organización de las partes de ese todo; cómo se ordenan. Y el *poder* (del latín *potere*) determina las relaciones de autoridad e influencia que se producen dentro de la estructura de los sistemas.

En el caso del sector financiero es habitual hablar del mismo como *sistema*, mientras que no lo es tanto en el sector de los medios de comunicación, donde tiende a emplearse más el término *estructura*, como muestran las denominaciones que adoptan las diferentes materias universitarias que han surgido en los últimos años, en paralelo al desarrollo de lo que Daniel E. Jones denomina la interdisciplina académica de la Estructura de la Comunicación Social (Jones, 2005: 19). Sin embargo, Jones también observa el carácter aparentemente inamovible y estático del término *estructura*, frente al más dinámico e interactivo del concepto *sistema*, más acorde con el «*dinamismo propio de los fenómenos comunicativos sociales*» (Jones, 2005: 29).

Aquí usamos el término estructura para referirnos al análisis de la ordenación concreta, a cada momento dado, del conjunto dinámico que es el sistema de los medios de comunicación. En realidad, creemos que siempre que analizamos un sistema debemos hacerlo a través de sus estructuras estáticas, pues aunque el objeto de estudio sea dinámico, las aproximaciones se hacen lógicamente sobre momentos puntuales.

Así, es coherente hablar del estudio de la estructura de los sistemas con el fin de averiguar las relaciones de poder que se producen en su seno o entre sistemas. Esto último es lo que pretendemos realizar en este trabajo, a partir del análisis de la estructura de nuestros sectores de estudio concretos (sistemas financiero y mediático) y a partir del análisis de la estructura de dos actores en su seno (SCH y PRISA). En los siguientes apartados se definen ambos sistemas, lo que entendemos por su estructura y se inscribe en ella a nuestros objetos de estudio —banca y grupos de comunicación.

### 3.1.2 Estructura financiera: sistema financiero y banca

#### 3.1.2.1 La indispensable aproximación crítica

La teoría económica ortodoxa considera que el sistema financiero de un país es, en términos generales, aquel que comprende «*el conjunto de instituciones, medios y mercados, cuyo fin primordial es canalizar el ahorro que generan las unidades de gasto con superávit, hacia los prestatarios o unidades de gasto con déficit*». Es decir, que el sistema financiero realiza una función de transformación por la que se produce «*la captación de unos fondos que no serían utilizados, a menos que unas instituciones los tomasen como depósitos, previo pago de un interés, a fin de que estas mismas instituciones puedan prestarlos a su vez, cobrando otro tanto*». La economía funciona a base de que el dinero excedente de los ahorradores pueda ser utilizado por los inversores, públicos o privados, y de esa tarea principal se ocupa, según la teoría clásica, el sistema financiero. Se trata de garantizar que los recursos financieros se asignan eficazmente, es decir, que «*se proporciona al sistema económico los recursos financieros que éste precisa, apropiados no sólo en su volumen o cuantía, sino también en su naturaleza, plazos y costes*» (Parejo et al, 2004: 1, 3, 21).

Lo anterior no es, sin embargo, la única función de un sistema financiero para la teoría económica hegemónica. Según ésta, del sistema financiero se espera, también, que contribuya a la estabilidad monetaria y financiera de un país. Para ello las autoridades monetarias desarrollan, a través de su estructura, políticas monetarias activas que pretenden garantizar esa estabilidad. Por estabilidad se entiende la «*ausencia de crisis importantes en los diversos grupos institucionales integrantes del sistema (banca privada, cajas de ahorro, compañías aseguradoras, etc.), así como [la] consecución de una evolución estable de las principales macromagnitudes monetarias y financieras*» (Parejo et al, 2004: 21).

Es más, la teoría económica clásica afirma que, cuando cumple adecuadamente sus funciones, un sistema financiero no se limita a servir de canal de los recursos financieros entre ahorradores e inversores, sino que contribuye, con su propia estructura, a facilitar la generación de más riqueza (al generar un mayor volumen de liquidez que luego canaliza hacia las actividades productivas que lo requieran). El desarrollo económico de los distintos países vendría pues acompañado de un desarrollo paralelo de su sistema financiero. Los autores del *Manual de sistema financiero español* sostienen:

*Prescindiendo del papel desempeñado por la inversión pública (...), no cabe duda que el flujo principal de recursos destinados a la inversión productiva, en los países de economías de mercado, tiene lugar a través del conjunto de instituciones que componen sus sistema financiero (Parejo et al, 2004: 24).*

Hasta aquí, *grosso modo*, la descripción del sistema financiero que podemos encontrar en la mayoría de manuales de economía y que constituye el enfoque más extendido en términos teóricos. Sin embargo, esta definición obvia una parte principal del sistema financiero que ha venido a convertirse en su rasgo dominante: la creación de dinero. En otras palabras, el hecho de que las entidades financieras presten más dinero del que reciben en depósito desde el momento en que descubren que sólo necesitan disponer de un mínimo de reservas en depósito para satisfacer la demanda de pagos en metálico habituales. Mike Hall califica por ejemplo esta omisión como de muy importante:

*The orthodox account is repeated over and over again in all the textbooks, yet analysis reveals that, amongst other faults and omissions, it fails in its central objective –it does not explain the creation of bank money. (...). So far as the accumulation of bank-capital is concerned, the failure on the part of the orthodox account to analyze or even mention the amortization-circuit is a major omission, because, of course, one of the most important ways in which bank-capital increases itself, and centralizes control over the total social capital, is through the appropriation of newly-created value in the form of loan-repayments and interest (Hall, 1992: 104-109).*

Esta capacidad de creación de dinero tiene diversas consecuencias, entre las cuales se cuenta la emergencia en grandes cantidades de depósitos ficticios —susceptibles de provocar la bancarrota a la entidad financiera en momentos de crisis (y de demanda de pagos superiores a la reserva real de depósitos)— y que algunos autores han denominado «*capital ficticio*»,<sup>6</sup> cuyo análisis no aborda la economía clásica o neoclásica.

Ello conduce a que la aproximación ortodoxa sea insuficiente, cuando no tramposa, para describir la realidad, en la medida en que es incapaz de explicar el divorcio existente entre la economía real y la economía financiera (en buena parte debido a que no tiene en cuenta las importantes consecuencias del rasgo cuyo estudio omite). La autora de este trabajo entiende que es preciso sumar a esa función objetiva de redistribución, que sin duda debería perseguir el sistema financiero, la visión crítica que aportan los teóricos no ortodoxos y que conduciría a una definición del sistema financiero mucho menos instrumental y más comprometida con la realidad. Desde este punto de vista el sistema financiero tendría más que ver con un sistema de dominación de la producción social que con una herramienta de distribución racional del resultado

---

<sup>6</sup> Según Harvey (1982: 296), Marx afirma frecuentemente que, en el curso de una crisis, el capitalismo se ve obligado a abandonar las «*ficciones financieras*» y regresar al mundo del dinero en efectivo, a las eternas verdades de la base monetaria. Pero serán autores posteriores a Marx, como Hilferding, quienes utilicen la expresión *capital ficticio* «*como un concepto más concreto e institucional, con el objeto de describir el hecho histórico de la unificación del capital productivo con el bancario, bajo la hegemonía de este último*» (Carcanholo y Nakatani 2000: 151-170).

de ésta, entroncando de esta forma con la corriente crítica iniciada a principios del siglo XX por Rudolf Hilferding, quien consideraba al sistema financiero como aquel cuyo dominio supone el «grado más elevado de poder económico y político» (Hilferding, 1985: 414).

Por sistema financiero entendemos, pues, aquí al sistema *a priori* diseñado para optimizar la asignación de capital en la sociedad, esto es, para poner el capital al servicio de la economía productiva, entendiendo por capital a las dos dimensiones del *capital financiero* definidas por Serfati: la de los recursos que conservan la forma de dinero y que se valorizan en forma de dinero (convirtiéndose de esta forma en capital) tomando la forma de créditos, derechos de propiedad, etc; y la de las entidades (bancos, aseguradoras, fondos de pensiones, fondos de inversión, etc.) e instituciones (bolsa y resto de mercados financieros) cuyo cometido consiste en centralizar el dinero en su dimensión de capital para rentabilizarlo (Serfati, 2000: 59). Sistema que, no obstante, como veremos, está funcionando a la inversa, a saber: subordinando la economía productiva al capital financiero.

### 3.1.2.2 La estructura del sistema financiero en España

Según Parejo *et al*, el sistema financiero puede ser estudiado bajo tres puntos de vista: el de las instituciones que lo forman, el de los activos financieros que se generan y el de los mercados en que se opera. Aquí nos bastará con atender al primero para el objeto de esta introducción teórica.

Para Moya (1997), la estructura del sistema financiero estaría formada en España por las *instituciones financieras* (las autoridades monetarias y financieras), los *activos financieros* generados (los instrumentos financieros), los *mercados* en los que se opera y los *intermediarios* (instituciones especializadas en la mediación entre ahorradores e inversores):

—Las principales *instituciones financieras* en España son el Banco de España, la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones y la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV). Estas tres instituciones son los órganos ejecutivos de la máxima autoridad en materia de política financiera de España: el gobierno a través del ministerio oportuno. Banco de España y CNMV acaparan las mayores atribuciones, especialmente el primero. El Banco de España nace, bajo otra denominación, en 1782 y es el encargado actualmente de aplicar y definir la política monetaria<sup>7</sup> de acuerdo con los objetivos generales fijados por el gobierno.<sup>8</sup> Más *aplicar*

---

<sup>7</sup> Por política monetaria se entiende «la acción de las autoridades monetarias, dirigida a controlar las variaciones en la cantidad o en el coste del dinero, con el fin de alcanzar ciertos objetivos de carácter macroeconómico. Esos objetivos se concretan, generalmente, en el control de la inflación, la reducción del desempleo, la consecución de una tasa de crecimiento de la renta real y la mejora en el saldo de la balanza de pagos [...]» (Parejo *et al*, 2004: 125).

que *definir*, pues sus competencias en cuanto a definición, instrumentación y objetivos fueron transferidas al Banco Central Europeo en 1999. Del Banco de España dependen, entre otros, las entidades de crédito, los establecimientos financieros de crédito (EFC), las entidades de dinero electrónico y algunos de nuestros principales mercados financieros. La CNMV, por su lado, se crea en 1988 y es el organismo encargado de la supervisión e inspección de los mercados de valores españoles y de la actividad de cuantos intervienen en los mismos.

—Los *activos financieros o instrumentos financieros* «son los títulos (o, cada vez más, simples anotaciones contables) emitidos por las unidades económicas de gasto, que constituyen un medio de mantener riqueza para quienes los poseen y un pasivo para quienes los generan» (Parejo *et al*, 2004: 4). Los activos sirven, pues, como instrumentos de transferencias de fondos entre los agentes económicos.

—Los *mercados* son «el mecanismo o lugar a través del cual se produce un intercambio de activos financieros y se determinan sus precios» (Parejo *et al*, 2004: 12). Se trata del lugar en el que los agentes se ponen en contacto y donde se fijan los precios de los activos, entre otras funciones. Pueden clasificarse de diversas maneras, según: forma de funcionamiento (directos o intermediarios), características de sus activos (monetarios o de capitales), grado de intervención de las autoridades (libres o regulados), fase en la negociación de los activos (primarios o secundarios), grado de formalización (organizados o no organizados), grado de concentración (centralizados o descentralizados).

—Los *intermediarios* son diversos, entre ellos los más importantes son los bancos, las cajas de ahorro, las cooperativas de crédito, las entidades de financiación, las sociedades de cartera, las compañías de seguros y los fondos de pensiones.

Con respecto a éstos últimos, los intermediarios, que constituyen el marco en el que se engloba a la banca, se consideran actualmente entidades de crédito en España a las incluidas en el denominado sistema bancario, al Instituto de Crédito Oficial, a los establecimientos financieros de crédito y a las entidades de dinero electrónico.

<b>Tabla 2. ENTIDADES DE CRÉDITO</b>
Sistema bancario (Bancos, Cajas de Ahorro, Cooperativas de crédito) Instituto de Crédito Oficial (ICO) Establecimiento Financieros de Crédito (EFC) Entidades de dinero electrónico
FUENTE: Parejo <i>et al</i> (2004: 215).

---

<sup>8</sup> La Ley de Autonomía del Banco de España de 1994 dota al banco central español de una autonomía de la que carecía hasta ese momento, ley parcialmente modificada en 1998 para asegurar la plena integración del Banco de España en el Sistema Europeo de Bancos Centrales.

Es el sistema bancario, también denominado de entidades de depósito, el que más nos interesa aquí. Está formado por la banca, las cajas de ahorro (incluyendo a la Confederación Española de Cajas de Ahorro, CECA) y las cooperativas de crédito. De entre las tres, la banca ha sido quien mayor peso relativo ha tenido en nuestro sistema financiero hasta muy recientemente, cuando las cajas de ahorro han empezado a aumentar su cuota de mercado. Las cooperativas de crédito siempre han ostentado una cuota de mercado marginal.

Con respecto a la banca, dos son los principales organismos bancarios: la Asociación Española de Banca (AEB), fundada en 1977 como una asociación profesional para la defensa de los intereses de sus miembros; y el Fondo de Garantía de Depósitos (FGD), creado también en 1977 con el fin inicial de garantizar a la clientela de las entidades bancarias la percepción, en caso de crisis bancaria, de una determinada cuantía máxima de sus depósitos por depositante.

Por su lado, las cajas de ahorro nacen como entidades fundamentalmente benéficas, se consolidan como entidades sobre todo sociales y se acaban expandiendo, muy recientemente, *«como instituciones básicamente financieras, aunque conservando en pequeña medida (cada vez menor, además) sus características anteriores y su aproximación al funcionamiento del mercado con su correspondiente libre competencia entre instituciones»* (Parejo *et al*, 2004: 310).

Las cooperativas de crédito son entidades en cuya naturaleza podemos distinguir un doble carácter: son sociedades cooperativas, sujetas a la legislación vigente sobre cooperativas, y entidades de depósito, sujetas a la normativa que regula a los intermediarios financieros bancarios. Según la Ley 13/1989 que las regula, son sociedades *«cuyo objeto social es servir a las necesidades financieras de sus socios y de terceros, mediante el ejercicio de las actividades propias de las entidades de crédito»* (Parejo *et al*, 2004: 349). El movimiento de crédito cooperativo nace en España en el primer tercio del siglo XX con la intención claramente definida de apoyar al campo pero su desarrollo real no se produce hasta después de la Guerra Civil. Actualmente están reguladas por la citada ley.

De las tres entidades de depósito que conforman el sistema bancario, ha sido la banca quien tradicionalmente ha tenido una mayor importancia relativa en el sistema financiero español. Sin embargo, esta preeminencia ha mostrado, como se decía, una clara tendencia a la baja en beneficio de las cajas, mientras las cooperativas de crédito han mantenido hasta hoy un papel relativo colateral. Puede observarse la evolución de los depósitos de banca, cajas y cooperativas en los últimos 25 años en el Anexo 1.

Esta sería, en síntesis, la estructura del sistema financiero al que nos referiremos en este trabajo y el papel de la banca o el sistema bancario en el mismo.

### 3.1.3 Estructura de la comunicación: sistema de medios y grupos de comunicación

El sistema de los medios de comunicación, por su lado, tiene que ver con la llamada industria cultural, término que, como recuerda Enrique Bustamante,

*[...] acuñado por Adorno y Horkheimer [...], ha recorrido un largo camino de despojamiento de sus iniciales connotaciones nostálgicas o peyorativas, para quedar internacionalmente reconocido por su carácter descriptivo y ser utilizado hoy tanto en investigaciones críticas como en análisis funcionalistas, aunque en ambos casos con perspectivas preferentemente económicas y sociológicas (Bustamante, 2003: 22).*

El término *industria cultural* ha venido a superar a las denominaciones de *medios masivos de comunicación*, la *comunicación de masas* que sugería o presuponía la emisión simultánea de mensajes de un emisor a muchos receptores (*one-to-many*). *Industria cultural*, en cambio, posee la ventaja de «unificar el campo de la cultura industrializada con el de los medios informativos o, mejor dicho, de restituir la unidad y las interrelaciones que mantienen ambos en la práctica» (Bustamante, 2003: 22). Este doble componente expresa, además, una realidad incuestionable desde hace décadas:

*[...] la determinación mercantil e industrial de la mayor parte de la cultura contemporánea, justamente la de mayor trascendencia e influencia social; y, correlativamente, de las numerosas especificidades que hacen de estos sectores unas industrias muy diferentes a las restantes (Bustamante, 2003: 22).*

La restitución de esa unidad, es decir, la unificación de lo que algunos autores han definido como las dos grandes tipologías de industria cultural —los productos editoriales, o *mercancías culturales*, y los sectores de la cultura de flujo, o *medios de comunicación masiva*— es inevitable, si atendemos a sus crecientes imbricaciones fruto de las dos lógicas dominantes en las últimas décadas: la tecnológica (expansión y convergencia) y la comercial (liberalización y competencia). Así pues, la concentración que dará lugar a los grandes grupos de comunicación no será sólo vertical (absorbiendo y acumulando eslabones de la propia cadena de producción o de industrias ajenas a ella) sino también horizontal (diversificando productos y servicios).

Si bien en el ámbito anglosajón se ha preferido evitar el término *cultural* —para denominar a esta industria como de los *contenidos*, de la *información*, del *ocio* o del *entretenimiento*— para desmarcarse claramente de la cultura humanística y la corriente crítica de la Escuela de Frankfurt que lo acuña, en los últimos años se produce una «*revalorización teórica del concepto de "industrias culturales"*», como recuerda Daniel E. Jones (2005: 27). Ello es así porque, a pesar de las diferencias ideológicas, hoy en día nadie pone en duda la importancia de su estudio, definida por su propia naturaleza. Sintetizando, dos cosas definen a las industrias culturales según Bustamante (2003: 23-24):



a) Su propio proceso progresivo de mercantilización e industrialización, caracterizado por una significativa inversión de capitales —rasgo acentuado con la digitalización— y la división del trabajo consiguiente a toda industrialización —rasgo que tiene lugar en sus inicios, durante la segunda mitad del siglo XIX.

b) Su diferenciación de las restantes mercancías industrializadas por cuenta de rasgos propios de extrema trascendencia económica y cultural (basados en su valor de uso simbólico).

Si es la unidad de piezas interrelacionadas la que permite que hablemos de *estructura* informativa o de la comunicación, son las anteriores especificidades las que permiten que le añadamos el calificativo de *poder* a la misma. En cuanto a la primera, la estructura, nos referimos en el ámbito de la comunicación a lo que Ramón Reig define como «*una serie de elementos articulados, es decir, interconectados, organizados, de forma que si alguno o algunos de ellos sufre alteraciones el conjunto se verá afectado*» (Reig, 1998: 19). En cuanto al calificativo, poder, nos referimos al poder que lleva implícito todo sistema —entendiendo por sistema la definición ya citada del Diccionario de la Real Academia Española, «*un conjunto de cosas que ordenadamente relacionadas entre sí contribuyen a determinado objeto*»— y que en el caso del sistema de la información «*es un poder para persuadir a los ciudadanos con el fin de que el sistema se mantenga esencialmente estable*» (Reig, 1998: 22).

Nuestro acercamiento a la estructura del sistema de medios de comunicación en España es pues un acercamiento a la estructura de poder que determina en última instancia los mensajes que los medios de comunicación o, más ampliamente, las industrias culturales en las que estos están inscritos, nos envían. El análisis de la estructura informativa y comunicativa de un país implica en consecuencia abordar no sólo cómo está organizado informativa y comunicativamente un espacio (identificando a sus unidades de actuación) sino también abordar cuáles son sus motivaciones y objetivos (identificando a los propietarios últimos de estas unidades, a sus estrategias e intereses, a su *preagenda*, en definitiva) (Díaz Nosty 1995 y 2000 ). Se trata de enfrentarnos a un reto muy bien definido por Ramón Reig:

*[...] el desafío que coloca ante nosotros la estructura de la información es saber por qué nos están diciendo una cosa de una manera y no de otra, qué está influyendo en esa manera de proceder, qué hay detrás de las palabras y de las imágenes (Reig, 1998: 12).*

Por estructura de la información o estructura del sistema de medios de comunicación entendemos, pues, aquí, no sólo a la estructura del sistema de los medios de comunicación en el marco de las industrias culturales, sino, también, la estructura interna de poder de las unidades empresariales, los grupos o conglomerados corporativos que la integran.

### 3.1.3.1 *El modelo de sistema de medios español*

En 1956, Fred Siebert, Theodore Peterson y Wilbur Schramm publicaban *Four Theories of the Press* (1956), el primer intento de establecer un marco teórico de los sistemas de medios de todo el mundo. Desde entonces, diversos autores han ampliado o profundizado (Hachten, 1996; Altschull, 1995; Mundt, 1991; Picard 1985) esas cuatro teorías—la autoritaria, la libertaria, la de responsabilidad social y la basada en el comunismo soviético—que se convierten en el principal marco teórico para el análisis comparativo de los sistemas de medios de comunicación. En 2004, dos autores, Daniel C. Hallin y Paolo Mancini, realizan una propuesta alternativa que, a pesar de las críticas recibidas (McQuail, 2005), supone la primera reformulación de una teoría de los sistemas de medios (Hallin y Mancini, 2004).

Siguiendo a Hallin y Mancini, el sistema de medios español sigue el modelo pluralista polarizado de los países mediterráneos. Se trata del mismo modelo imperante en Francia, Grecia, Italia y Portugal; y caracterizado por la fuerte politización de los medios de comunicación, por su bajo grado de profesionalización, por el fuerte papel del Estado en el sistema y por un más débil desarrollo histórico de los medios con respecto a los otros modelos de sistemas de medios.<sup>9</sup>

Se trata el modelo español, según Hallin y Mancini, del modelo característico de los países de democratización tardía, con gobiernos de mayoría o de consenso, con un peso importante de los partidos políticos en la esfera pública, con un grado elevado de lo que ellos denominan *intervencionismo público* de la esfera económica y con todavía fuertes dosis de clientelismo.

A pesar de las consideraciones que se pueda hacer a este modelo, se trata del principal intento de sistematización teórica de los sistemas de medios desde el clásico de Siebert, Peterson y Schramm y es útil como definición sistematizada, y actualizada, del sistema de medios español.

### 3.1.3.2 *Grupo multimedia, conglomerado mediático o industria cultural*

Las unidades empresariales que actúan dentro de este sistema, y que conforman su estructura, reciben diversas denominaciones, además de la de industria cultural. Entre ellas, dos son las grandes designaciones que han recibido desde que a finales de los años setenta se iniciaron los estudios de estructura de la información: grupo multimedia y conglomerado mediático.

En lo que respecta al *grupo multimedia*, Enrique Bustamante y Ramón Zallo lo definían en 1988, inspirándose en Bernard Guillou, como sigue:

---

<sup>9</sup> Hallin y Mancini identifican tres modelos de sistemas de medios: el mediterráneo o polarizado, también denominado modelo pluralista (España, Francia, Grecia, Italia y Portugal); el norteamericano o modelo democrático corporativo (Austria, Bélgica, Dinamarca, Finlandia, Alemania, Holanda, Noruega, Suecia y Suiza), y el típico del Atlántico norte o modelo liberal (Reino Unido, Irlanda, Estados Unidos y Canadá).

*La definición de grupo multimedia en sentido estricto implica no sólo estar presente en distintos mercados de la industria del ocio y la información sino también que esas actividades diversas contribuyan significativamente a la facturación global, de forma que tengan peso en las estrategias de conjunto, y que estas busquen beneficiarse de las sinergias entre las actividades diferentes, especialmente en lo que respecta a una amplia movilidad de los hombres, las ideas y los proyectos (Bustamante y Zallo, 1988: 12).*

Ramón Reig, por su lado, diferencia conglomerado e industria cultural por su distinto grado de orientación hacia la actividad informativa. Así, conglomerado sería «*toda fusión entre microempresas ligadas total o parcialmente a la información*», mientras que industria cultural sería «*un grupo empresarial cuyas actividades estén orientadas en un cien por cien a la elaboración de productos informativos en su más amplia gama: libros, periódicos, revistas, radio, televisión, cine, discos, distribución y, últimamente informática [...]*» (Reig, 1998: 35).

En síntesis, podríamos decir que:

a) *Grupo multimedia* lo son tanto conglomerados como industrias culturales. En realidad, cualquier grupo de comunicación emplea hoy en día medios múltiples para trasladar la información —incluso los periódicos locales disponen de página en Internet y suministran puntualmente contenidos en formato digital a sus lectores (por ejemplo las promociones en CD-ROM o DVD). Sin embargo, no parece muy riguroso denominar *multimedia* a todos los medios simplemente porque usan Internet o suministran contenidos digitales puntualmente. Quizás sea más acertado, como parece ha sido la tendencia, denominar sólo multimedia a los que emplean una combinación verdadera de medios múltiples (prensa, radio, televisión, Internet, etc.). En suma, todos los medios han incorporado la digitalización a su proceso de distribución de los flujos informativos —y al proceso de producción y elaboración de los mismos, y a las rutinas de trabajo, etc.— pero eso no les convierte automáticamente en multimedia.

b) *Industria cultural* la constituiría el grupo multimedia centrado totalmente en el sector de la información y la comunicación, sin penetración en otros sectores distintos en modo alguno. Difícilmente podríamos llamar así a la mayor parte de grandes grupos de comunicación internacionales que han diversificado tanto horizontal como verticalmente su actividad hasta el extremo de poseer importantes intereses en industrias muy alejadas de la información y la comunicación.

c) *Conglomerados mediáticos* serían aquellos en que, como en los ejemplos antes citados, la actividad empresarial está diversificada entre la actividad de un grupo multimedia y otras industrias; y aunque en su mayor parte se presentan ante el público como empresas del sector de la información y la comunicación, pueden llegar a obtener la mayor parte de sus ingresos y/o beneficios de otros sectores/industrias. Así, en Estados Unidos han sido habituales las alianzas

entre macroempresas del sector electrónico, informático y metalúrgico con macroempresas de la información.

Como afirma Ramón Reig, la tendencia en España es hacia el conglomerado aunque aquí todavía hoy lo que predominan son las industrias culturales. En cualquier caso, para el análisis que aquí nos ocupa, atenderemos en síntesis a los siguientes criterios para definir a un grupo empresarial como de comunicación y multimedia:

- a) En primer lugar, para constituir un GRUPO o grupo empresarial se precisa la existencia de un conjunto de sociedades que se vinculan entre sí por unas relaciones operativas y contractuales para cumplir con unos objetivos comunes. Estas sociedades desarrollan unas y otras actividades de la cadena de valor como si fueran divisiones o funciones de una empresa común. Las sociedades son filiales que están controladas mayoritariamente o absolutamente por la matriz o sociedad dominante. También se integran otras sociedades en las que existe una mera participación de capital. El grupo empresarial, para ser tal, debe presentar sus cuentas anuales de forma consolidada (integrando en el perímetro contable de la sociedad dominante al resto de empresas dependientes o asociadas). (Vid. Real Decreto 1815/1991, de 20 de diciembre, por el que se aprueban las Normas para formulación de las Cuentas Anuales Consolidadas).
- b) Para que el grupo sea de COMUNICACIÓN, es preciso que la actividad del conglomerado empresarial se concentre en los medios de comunicación, esto es, que al menos la mitad de sus ingresos procedan de sociedades que son o que gestionan medios de comunicación (Picard, 2002).
- c) Finalmente, para que un grupo de comunicación sea MULTIMEDIA entendemos que es necesario que la actividad del grupo se ejerza a través de los cuatro principales canales (prensa, radio, televisión e Internet).<sup>10</sup>

Ahora bien, dada la convergencia de soportes y canales que la digitalización ha generado en los últimos quince años, cuando analicemos los intereses del sistema financiero en el sistema mediático, no es posible atender sólo al producto periodístico de estos últimos, sino a todos los servicios susceptibles de confluir en manos de los grupos de comunicación. En suma, a todos

---

<sup>10</sup> La convergencia digital puede llevar a confusión sobre la *multimediatización* de la información pero, dado que, por el momento, la digitalización ha transformado pero no eliminado canales, entendemos que todavía podemos considerarlos por separado. La prensa impresa se ha expandido en Internet, la televisión digital incorpora, e incorporará cada vez más, contenido propios de canales interactivos como Internet y la radio se ha hecho digital y puede escucharse a través de Internet. Y algunas cabeceras nacidas en Internet se han trasladado al papel o a la radio y la televisión. Pero prensa, televisión, radio e Internet siguen conviviendo por separado en el momento de realizar este estudio, lo que permite definir claramente como multimedia a quien explote los cuatro canales en su actividad.

aquellos servicios relacionados con lo que aquí denominaremos *sector de la información y la comunicación* y que es ese espacio de convergencia que Castells aglutina bajo el concepto de *tecnologías de la información*, mencionado en el capítulo anterior, formado por los medios de comunicación, las telecomunicaciones, Internet, la electrónica y la informática (Castells, 1996).

## 3.2 PERSPECTIVA TEÓRICA DE PARTIDA

---

El objeto de esta investigación, los vínculos o interconexión entre banca y grupos de comunicación, sólo puede abordarse pluridisciplinariamente, conectando dos ámbitos de estudio separados y distantes como son el de las finanzas bancarias y el de la comunicación —motivo por el cual la investigación conjunta de ambos es tan exigua. Su unión, no obstante, configura en nuestra opinión el *centro neurálgico de la estructura de poder* de cualquier sociedad democrática en la actualidad. Esta consideración puede ser considerada como punto de partida teórico general. A saber, que en el capitalismo avanzado, la distribución y asignación del poder se relaciona con dos instituciones clave: la información y la banca.

En este sentido, y respondiendo a la anterior necesidad de fusión disciplinar, dos son los ámbitos teóricos concretos de referencia. El primero tiene que ver con el marco conceptual superior (macromarco) y el segundo con nuestros objetos de estudio concretos (micromarco):

a) El macromarco. Por un lado, información y banca pertenecen a dos planos económicos distintos que es preciso relacionar. Así, se muestra en primer lugar cuál es el análisis de partida en lo relativo a la interconexión de lo que ha venido en denominarse la *economía financiera* y la *economía productiva*. En la primera estaría lógicamente la banca y en la segunda la industria de la información y la comunicación. ¿Cómo se conectan realmente en términos globales ambas actividades económicas?

b) El micromarco. El segundo marco teórico específico al que atendemos es el resultante de las investigaciones precedentes en la materia de los objetos de estudio concretos que nos ocupan y, más especialmente, el resultante de las escasas investigaciones que hacen converger a ambos, banca y grupos o medios de comunicación.

Ambos ámbitos teóricos de referencia se enmarcan en la línea teórica general que reivindica a la economía política de la comunicación como perspectiva de análisis más satisfactoria, desde un punto de vista epistemológico, para el estudio de la comunicación.

### 3.2.1 La economía política de la comunicación

Como recuerda Fernando Quirós (Quirós, 2004), desde la década de 1930 los investigadores de la comunicación de masas se han enzarzado en arduas polémicas epistemológicas sobre cual es la mejor disciplina con la que acercarse al estudio de la comunicación de masas, en un vano intento de buscar una especie de teoría unificada de la comunicación. Esta teoría única —como todas las búsquedas de unicidad— se augura difícil de alcanzar pero el análisis crítico de los intentos de construir teorías autónomas de la comunicación no ha sido infructuoso. Uno de sus mayores logros ha sido la articulación de un contexto teórico relevante para el estudio de la comunicación

que se constituyó en su momento en la denominada *economía política de la comunicación*, y que está siendo reivindicado en las últimas dos décadas por una parte de la comunidad académica como mejor contexto teórico para el estudio de la comunicación.

Este contexto teórico relevante reclama el análisis económico de la comunicación como elemento fundamental de su estudio y fue formulado por primera vez por el canadiense Dallas W. Smythe en sus sesiones académicas, de finales de la década de los cuarenta del pasado siglo, en la Universidad de Illinois.<sup>11</sup> Smythe empezó teorizando sobre el *blindspot* o agujero negro que existía en el marxismo occidental, en lo que al estudio de la función que cumplen los medios para el capital se refiere, y denunció que nadie, ni los economistas críticos como Paul Baran, Paul Sweezy o John K. Galbraith, tenían el menor interés en hacer un análisis económico de los medios. Smythe ejerció una importante influencia sobre sus discípulos Thomas Guback y Vincent Mosco y sobre su colega Herbert I. Schiller, pero este campo académico se veía profundamente afectado por las teorías de la posmodernidad y la impronta neoliberal, corrientes todas ellas debilitadoras del pensamiento crítico. Sin embargo, este pensamiento crítico ha sobrevivido y actualmente experimenta parcelas académicas de revitalización que este trabajo comparte con optimismo.<sup>12</sup>

La economía política de la comunicación (EPC) ancla pues sus supuestos teóricos en los fundamentos del materialismo histórico marxista, si bien la denominación adoptada significa hoy lo contrario de lo que expresaba en la época de Marx. Mientras que la *economía política* que criticaba Marx<sup>13</sup> representaba al pensamiento económico ortodoxo, la EPC representa hoy al conjunto del pensamiento no ortodoxo. Pero los autores que desde Smythe han tenido como prioritario el estudio crítico de la economía de la comunicación —los citados Schiller, Guback y Mosco, pero también Antonio Pasquali, Janet Wasko, Robert McChesney, Edgard Herman, Noam Chomsky, Peter Holding, Graham Garnham, Armand Mattelard y otros— comparten unos mismos fundamentos históricos. Mosco enumera estos fundamentos en forma de cuatro características

---

<sup>11</sup> Aunque Dallas W. Smythe no publica su obra más importante hasta 1981, *Dependency Road*.

<sup>12</sup> Revitalización que se expresa en la creación de ámbitos de investigación como la Unión Latina de Economía Política de la Información, la Comunicación y la Cultura (ULEPICC) en Sevilla en 2001, surgida como producto de la iniciativa de un conjunto de investigadores latinos preocupados por las tendencias hegemónicas de la investigación y de la enseñanza en el área sujetas a una racionalidad funcional e instrumental; por la importancia que han adquirido los procesos de concentración de la propiedad y la producción mediática y su impacto en todos los ordenes en la llamada sociedad de la información; y preocupados por la necesidad de un nuevo campo disciplinar que se ocupe de la investigación y estudio de estos nuevos procesos.

<sup>13</sup> La crítica de Marx a la Economía Política, entendida ésta entonces como la economía ortodoxa hegemónica, tiene como uno de los textos fundamentales para el análisis *Los Elementos Fundamentales para la Crítica de la Economía Política – borradores de 1857 - 1858*, más conocidos como *Grundrisse* (Marx, 1989).

centrales de la economía política originaria, fundamentos heredados hasta hoy (Mosco, 1996: 27-37):

- a) La prioridad que se da a la comprensión del *cambio social* y la *transformación histórica*;
- b) Su anclaje firme en un análisis de la *totalidad* social en sentido amplio (entendiendo por *totalidad* la conexión existente entre lo político y lo económico);
- c) La preeminencia de los *valores sociales*, de las cuestiones de justicia moral, de igualdad y de bien público;
- d) El vínculo con la *praxis*, entendiendo por ésta la actividad humana libremente llevada a cabo para, más allá de comprender el mundo, intentar cambiarlo.

A su vez, Fernando Quirós, más recientemente, actualiza estos fundamentos de la EPC compartidos por todos estos autores sintetizándolos en dos aspectos (Quirós, 2004):

- a) Que el punto de partida teórico es admitir que las relaciones sociales en el interior y entre las sociedades modernas son desiguales, poniendo la atención en las relaciones entre la distribución desigual de control sobre los sistemas de medios y los modelos más amplios de desigualdad en la distribución de riqueza y de poder. Se enfoca pues el análisis a la investigación de las relaciones entre los sistemas de medios de comunicación y los sistemas de estratificación económica.
- b) Que es preciso poner también el acento en los procesos de legitimación a través de los cuales las estructuras de ventaja y de desigualdad prevalecientes se perpetúan presentándose como naturales e inevitables. Se enfoca pues también el análisis a las relaciones entre los sistemas de comunicación y las demás instituciones.

A este respecto señala Mosco las importantes lecciones que la economía política ofrece con respecto a otros enfoques colindantes con ella, los estudios de políticas y los estudios culturales:

*Political economy offers important lessons that apply individually to policy studies and cultural studies, [...], starting with the centrality of power in the analysis of communication. [...]. Political economy agrees that it is useful to think of power as a resource, as well as a form of control, but differs significantly on the place of power in its overall analysis. Political economy thinks of power as a resource that is structured or rooted in what Mahon (1980) has called and "unequal structure of representation", a feature built into a system that rewards market position with privileged status within social hierarchies. Moreover, power is more than a resource – it is also a form of control that is used to preserve such privileged status against challengers (Mosco, 1996: 257).*

Así, la EPC pretende erigirse como un paradigma teórico completo, el «*más potente para el estudio de la comunicación de masas*» y el más adecuado para la estructura de la comunicación,



según Quirós (2004). Pero para la *economía de la comunicación* o *media economics* —la disciplina que pretende hoy enmarcar a todas las construcciones teóricas con las que se abordan los aspectos económicos de la comunicación—, la EPC no es el único paradigma teórico existente para abordar los aspectos económicos de la comunicación. La economía de la comunicación —definida por Robert G. Picard como «*the study of how economic and financial pressures affect a variety of communications activities, systems, and organizations and enterprises, including media and telecommunications*» (Picard, 2003: 78)— incluiría diversas construcciones teóricas que Picard clasifica en tres tradiciones, atendiendo a la literatura aparecida a lo largo de las dos últimas décadas:

a) La *tradición teórica*, surgida sobre todo del trabajo de los economistas no académicos. Este paradigma se basa esencialmente en los fundamentos de la economía neoclásica para explicar las fuerzas que afectan al sistema de medios. Su trabajo a menudo se ha materializado en estudios diseñados para apoyar las predicciones realizadas sobre expectativas y efectos del sistema de medios.

b) La *tradición aplicada*, emergida de las universidades y de la industria. A menudo surgida como respuesta para dar orientación, guía y directrices al desarrollo de estrategias y políticas. Los estudios de esta tradición se han concentrado en la investigación de las tendencias de consumo y publicidad, en empresas concretas y en subsectores de la industria de la comunicación o en toda la industria en su conjunto.

c) La *tradición crítica*, surgida del trabajo de los ámbitos académicos preocupados por los efectos sociales y culturales del sistema económico. Sus estudios se han dedicado primariamente a la concentración y el monopolio en las comunicaciones, en los efectos culturales, en el empleo y la fuerza de trabajo y en cómo la sociedad se modifica por los cambios producidos por la economía de la información.

Para Picard, las tres tradiciones son complementarias y las tensiones entre los defensores de unas y otras innecesarias. Aquí compartimos sólo parcialmente esta apreciación. El paradigma teórico de la EPC, enmarcado en la tradición crítica de Picard, no es el único y es difícil asumir que pueda ser completo —pues, al igual que la unicidad, lo completo difícilmente es alcanzable—, pero sí nos parece indispensable. Es ilustrador al respecto el hecho de que la complementariedad y equiparabilidad de las tres tradiciones es defendida sobre todo desde las dos primeras corrientes, siendo la corriente crítica la máxima detractora de las dos anteriores —denunciando por ejemplo el *doble vacío* en los estudios de la comunicación de masas funcionalistas, que evitan analizar cómo los medios se construyen socialmente y cómo construyen la realidad legitimando relaciones sociales desiguales (Golding y Murdock, 1973 y 1977). Vincent Mosco afirma que la

EPC se define en parte a sí misma como una reacción contra ese doble vacío y el reto intelectual que supone:

[...] *the political economy of communication defines itself in part against a range of intellectual challenges. The challenge of neoclassical economics and the policy perspectives that flows from it have historically embodied the most significant intellectual opposition and continue to do so. But the alternative that political economy has offered extends beyond the theoretical viewpoint and substantive position of the economic and policy canons to the wider behaviorist and positivist positions that provide orthodox social science with its philosophical grounding. The political economy of communication began by setting itself apart from this grounding (Mosco, 1996: 81).*

Aquí entendemos que el marco de estudio más coherente, desde el punto de vista del investigador social independiente, es el aportado por el enfoque crítico que representan postulados como los defendidos por Mosco, sin perjuicio de los otros fines no sociales — individuales u corporativos, políticos u económicos— que puedan perseguirse desde otros ámbitos. Todos ellos perfectamente legítimos pero agrupables bajo una tradición común: su desinterés, negligencia u omisión de la *desigualdad* en las relaciones sociales. Las líneas teóricas particulares de nuestro estudio parten de la convicción contraria: de la negación de toda posibilidad de abstracción de la *desigualdad social* en la investigación social.

### **3.2.2 Líneas teóricas específicas**

#### *3.2.2.1 Economía financiera y economía productiva*

El austriaco Rudolf Hilferding escribió hace ahora casi un siglo que la concentración económica estaba conduciendo al dominio de las finanzas en la economía. El estadio del capitalismo que describía el autor de *El capital financiero* (1910) sigue vigente y, vista su evolución, su análisis era tan agudo como certero. El inicio de la actual interconexión entre economía productiva y economía financiera queda ya perfectamente de manifiesto en este texto centenario.<sup>14</sup>

---

<sup>14</sup> Este no sería, obviamente, el primer análisis del capital financiero pero sí el primero desde Marx (en el libro tercero de *El Capital* Marx describe una teoría de la *autonomía* de las finanzas) que lo hacía en profundidad en el marco de una teoría de la interpenetración capital industrial/capital financiero. Con anterioridad, autores como Max Weber o August Bebel habían abordado el tema de las finanzas desde el análisis del capitalismo o el imperialismo y, en 1902, el británico John Atkinson Hobson había publicado *Imperialism*, texto en el que, para algunos, incluso hay una definición de *capital financiero* más interesante que en Hilferding para el análisis de la expansión financiera de finales del siglo XIX, en la medida en que este autor realizaba su análisis desde Gran Bretaña (Arrighi 1999: 196). Hilferding basa su análisis en el fenómeno de penetración de la gran banca en el capital de la gran industria alemana a partir del último decenio del siglo XIX.

En *El capital financiero* Hilferding habla de las modernas sociedades anónimas, del imperialismo y del papel de los sindicatos y, muy especialmente, del papel de los bancos y de la concentración financiera. Para Hilferding, el desarrollo de las grandes sociedades anónimas es clave para entender la relación cada vez más estrecha entre banca e industria pues su principal rasgo, la separación entre propiedad y dirección, tiene efectos importantes en dos sentidos: por un lado incrementa la importancia en el sistema de los bancos como promotores de dichas sociedades a través del mercado de valores y, por otro, separa el capital industrial del financiero permitiendo que sea este último el que ejerza el papel fundamental. «*La expansión de la industria capitalista desarrolla la concentración de la Banca. El sistema bancario concentrado es también un motor importante para la consecución del grado superior de la concentración capitalista en los cartels y trusts*» afirma Hilferding (1985: 245). El crecimiento de la industria no puede hacerse sin la banca quien, al fijar en la industria una parte cada vez mayor de sus capitales, se convierte así en propietaria de buena parte de la industria. Así nace el capital financiero: «*Llamo capital financiero al capital bancario, esto es, capital en forma de dinero, que de este modo se transforma realmente en capital industrial*» (1985: 247-248). El capital industrial, por su lado, es el capital productivo (medios de producción, fuerza de trabajo, beneficios), de modo que un capital que en realidad es virtual, el financiero (recordemos cómo se crea el dinero—también llamado capital «*ficticio*»—), se convierte en real.

Como explica Pollin, una necesidad primaria de cualquier orden capitalista es la creación de flexibilidad —o liquidez—, que permite a «*los capitalistas*» maximizar sus oportunidades de beneficio sin tener que comprometerse con una línea de negocios particular. Los mercados e instituciones financieras satisfacen precisamente esa necesidad pero, como explicó Keynes, los mercados financieros también propician el comportamiento especulativo a corto plazo de los inversores, porque rompen el vínculo entre la propiedad de una empresa y la gestión de sus actividades productivas de forma que se obtengan beneficios (Pollin, 2000: 133).

Dos son las formas principales de interconexión entre economía productiva y economía financiera según Pollin (2001): los sistemas basados en las estructuras bancarias y los sistemas basados en el mercado de capitales. Este autor llega a la conclusión que la mayor integración entre las empresas financieras y no financieras en los sistemas basados en la estructura bancaria constituye una ventaja inherente frente a los sistemas, más inestables, basados en el mercado de capitales. Pero también descubre que esta mayor eficiencia no evita que los sistemas basados en estructuras bancarias sean sistemas menos democráticos o igualitarios: «*La relación estrecha y entrelazada entre las principales empresas, los bancos y las burocracias ofrece oportunidades de clientelismo en la asignación de crédito*» (2001: 69).

Sea cual sea el modelo de interconexión adoptado, con la expansión de la industria crece el poder de la banca y nace una ideología conservadora «*enteramente opuesta a la del liberalismo*» y

cuya descripción, en palabras de Hilferding, parece hoy casi un calco exacto de la hegemonía mundial actualmente ejercida por el capitalismo estadounidense. La cita es larga pero entendemos que ilustradora:

*El capital financiero no quiere libertad, sino dominio; no le gusta la independencia del capitalista individual, sino exige más bien su sujeción; detesta la anarquía de la competencia y aspira a la organización, ciertamente sólo para poder reanudar la competencia en un nivel más alto. A fin de lograrlo, y, al mismo tiempo, para conservar y acrecentar su poder, necesita que el Estado garantice el mercado nacional mediante la protección y facilite, de esa forma, la conquista de los mercados exteriores. Necesita un Estado políticamente poderoso que no tenga necesidad de guardar consideraciones a los intereses opuestos de otros Estados al formular su política comercial. Necesita un Estado fuerte que reconozca los intereses del capital financiero en el exterior y use del poder político para arrancar tratados ventajosos a los Estados más pequeños; un Estado que pueda ejercer su influencia en todo el mundo a fin de poder convertir el mundo entero en zona de inversión. El capital financiero, por último, necesita un Estado que sea bastante fuerte para realizar una política de expansión y para adquirir nuevas colonias. Mientras que el liberalismo era contrario a la política de intervención del Estado y quería asegurarse su propia dominación contra el poder más antiguo de la aristocracia y de la burocracia (...), el capital financiero exige una ilimitada política de fuerza; (...) (Hilferding, 1985: 372).*

Al final del proceso de expansión industrial y de concentración de la banca, unas pocas entidades financieras tienen en sus manos la mayor parte de la producción social, constituyéndose en oligarquía (más tarde, durante el período de entreguerras, Keynes hablaría del *Parlamento de los Bancos* para referirse a ella). Las consecuencias de esto son manifiestas: «*el poder económico significa, al mismo tiempo, poder político*» afirma Hilferding, y cuanto más fuerte sea la concentración en la esfera económica, tanto más ilimitada será la dominación que esta ejercerá sobre el Estado (*ibid.*, 1985: 413). Por ello, para Hilferding el capital financiero en su perfección significa el grado más elevado de poder económico y político en manos de la «*oligarquía capitalista*». Y la prueba del triunfo del capital financiero es el triunfo de sus impulsores (el «*dominio imperialista*»), que no fueron otros que los angloamericanos (Tabb, 1999: 3).

El retroceso hasta Hilferding merece la pena en la medida que permite comprender la procedencia de las actuales relaciones entre economía productiva y economía financiera —o *financiarizada*, como la define André Orléan cuando explica que una parte cada vez mayor de la actividad del sistema bancario está concentrada en los mercados financieros (Orléan, 1999: 9). Posteriormente, diversos son los autores, especialmente en la segunda mitad del siglo XX, que reconocen que lo que ocurrió hace 100 años allanó el camino para llegar hasta hoy. Así lo expone por ejemplo Paul M. Sweezy:

*Financial capital, once cut loose from its original role as a modest helper of a real economy of production to meet human needs, inevitable becomes speculative capital geared solely to its own self-expansion. In earlier times no one ever dreamed that speculative capital, a phenomenon as old as capitalism itself, could grow to dominate a national economy, let alone the whole world.*

*In all the advanced capitalist countries, the last two decades of the nineteenth century witnessed an intense process of concentration and centralization of capital [...] (cartels, trusts, holding companies, giant corporations) aimed at eliminating cut-throat competition and getting control of their price and output policies. [...]. By the turn of the twentieth century what had been the small-scale, predominantly domestically oriented capitalism of the nineteenth century became the monopolistically controlled imperialist system of the twentieth (Sweezy, 1994: 2-4).*

Sweezy habla también del incremento de la primacía financiera producido en las dos últimas décadas del siglo XX y, en concreto, del desarrollo de una superestructura financiera relativamente independiente, y asentada por encima de la economía mundial, formada por bancos e intermediarios completamente interconectados entre sí. El resultado de ello es que «*the real economy, the one that produces goods and services that enable people to live and reproduce, is owned by a tiny minority of oligopolists*» (Sweezy, 1994: 8). Para este autor, la relación invertida que se produce entre la economía real y la financiera es la clave para entender las actuales tendencias mundiales. Como Hilferding, Sweezy reconoce el poder político último del poder económico: el poder real de corporaciones y gobiernos, afirma, está en manos del sistema financiero.

Hoy en día, prácticamente todos los autores aceptan que una de las características básicas que define el capitalismo contemporáneo es su *financiarización* —aunque sólo la perspectiva crítica acepta que este tipo de capitalismo cause miseria e injusticia. François Chesnais (2001) habla de un «*régimen de acumulación dominado por lo financiero*» o incluso un «*régimen de acumulación financiarizado*». Michel Aglietta (1998) se refiere al «*régimen de crecimiento patrimonial*» mientras André Orléan (1999) es uno de los primeros, si no el primero, en utilizar el término *financiarización*. La mayoría de estos autores reconoce que la idea de que pueda existir una situación dominada por el capital-dinero está tomada de Marx pero, debido a que éste emprendió el desarrollo de esta problemática en una fase todavía muy germinal de la acumulación financiera, es preciso remitirse, como aquí hemos hecho, al análisis del capitalismo financiero que hace Hilferding.

Más recientemente, Carcanholo y Nakatani van más lejos y afirman que el «*capitalismo especulativo y parasitario*» que caracteriza a las últimas décadas «*es la tragedia de nuestro tiempo*» (Carcanholo y Nakatani, 2000: 169). Ello es así en la medida en que la economía productiva está

hoy completamente subordinada a la economía especulativa, «*la lógica especulativa del capital sobre su circulación y reproducción en el espacio internacional*» (2000: 153) definiría la actual etapa. Es lo que Giovanni Arrighi denomina el paso de la fase de expansión material a la financiera, especialmente acelerado a partir de la década de los años sesenta y en cuyo substrato este autor también detecta a las luchas de poder que subyacen a las expansiones financieras (Arrighi, 1999).

Es a partir de este momento cuando, a pesar de los esfuerzos de algunos (especialmente la Francia de De Gaulle y después el Tercer mundo y sus demandas por un Nuevo Orden Económico Internacional), los Estados Unidos y el Reino Unido, con la ayuda de las instituciones financieras internacionales (de forma destacada el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial, notablemente descarriados de sus iniciales propósitos) lograrán imponer el régimen financiarizado global: «*International governance becomes the conduit for the greater dominance of finance capital*» (Tabb, 1999: 3-10).

Desde el análisis de Hilferding hasta hoy el mundo ha experimentado un periodo de keynesianismo socialdemócrata, instaurado a raíz de la grave crisis de 1929, que supuso un relativo receso en la imposición de la ortodoxia financiera y los intereses que ésta representaba y que llevan a François Chesnais a hablar de «*lapso de sesenta años*» del capital financiero concentrado (2001). Hoy, sin embargo, la hegemonía de las finanzas es tal que algunos vuelven a hablar de «*autonomización*» del sistema financiero (Duménil y Lévy, 2001). La creciente importancia de los mercados de capitales, el aumento de los costes del crédito o los cambios en el patrón del gasto público se interpretan como expresiones del triunfo de la esfera financiera sobre los sectores productivos del capital y del trabajo. Pero tal autonomización no es un proceso reciente, bien al contrario, el núcleo de la centralización financiera que la propicia se encuentra en los sistemas de pensiones privados por capitalización financiera que comenzaron a desarrollarse tras la Segunda Guerra Mundial en los países anglosajones y en Japón (Chesnais, 2001). Y es precisamente en estos sistemas de pensión privados parcial o totalmente financiados a través de la bolsa que se hace evidente el tremendo riesgo e impacto social del significado de esta *financiarización*. Como ya ha sucedido (caso Enron), una quiebra de los fondos que amparan a estas pensiones puede dejar a miles de personas sin jubilación.

Aquí compartimos las tesis de autores como Chesnais cuando afirman que el rol actual de la economía financiera dentro de la economía global es de dominio en la medida en que se confirma que el capital que se valoriza bajo la forma de inversión financiera y que comparte intereses con el beneficio empresarial aparece como la fracción dominante del capital, la que se muestra capaz de marcar la pauta de las formas y el ritmo de acumulación. Los efectos de este dominio son claros para la economía productiva no financiera: la configuración del régimen financiarizado hace que los mercados financieros hayan tomado el relevo de las políticas económicas y de la negociación colectiva propia del fordismo. Además, la interpenetración entre finanzas e industria es mayor que

en ningún estadio histórico anterior, de modo que los fenómenos financieros negativos (como los *cracs* bursátiles) tienen consecuencias sin precedentes sobre la economía real, al debilitar el entramado de empréstitos diseñado para financiar las actividades industriales e inmobiliarias.

En términos prácticos, este poder financiero se concreta, entre otras cosas, en lo que André Orléan denomina el *poder acreedor*: «*le pouvoir abstrait de l'argent se transforme en un pouvoir effectif sur la production, sur l'investissement et sur le salariat*» (1999: 194). Poder acreedor que adopta dos formas según Orléan, el poder bancario y el poder financiero, que a su vez se corresponden con los dos canales a través de los cuales opera la financiación de las empresas: «*d'une part, le crédit bancaire; d'autre part, les titres négociables, comme le papier commercial, les obligations et les actions*» (1999: 195), aunque estos últimos son gestionados en su mayor parte por entidades bancarias. Ambas formas responden a la necesidad de liquidez de los acreedores, bien sean éstos bancos o mercados financieros. Es esta liquidez la que confiere gran poder a nivel macroeconómico, en la medida en que «*le créancier-financier tire sa force de la menace qu'il exerce en permanence, de retirer ses capitaux pour aller voir ailleurs*» (1999: 209).

Es en este marco que Orléan habla también de la *financiarización de las empresas*: «*il s'agit de redessiner l'architecture organisationnelle de la firme selon des principes strictement contractualistes*» y que le lleva a hablar de un *individualismo patrimonial* y ya no ciudadano en las sociedades contemporáneas (Orléan, 1999: 193-259).

Lo que está sucediendo y lo que ello significa lo expone perfectamente este párrafo de José Manuel Naredo:

*El equilibrio de las balanzas de pagos de los países ricos se desplaza, no ya desde la balanza comercial hacia la balanza de renta, sino desde esta última hacia la de capital a corto [plazo] y el funcionamiento del propio mercado de divisas. En suma, que el peso creciente de la economía financiera en la explicación del reparto de poder mundial permanece inestudiado a la sombra de la idea smithiana de sistema económico centrado en la producción y comercio de mercancías. Si recordamos que el valor en dólares corrientes de los activos financieros mundiales ha crecido durante los dos últimos decenios a una tasa media anual que dobla la registrada por los agregados de Producto, podemos apreciar que el manejo de los activos financieros está llamado a ofrecer la llave del poder y la capacidad de compra sobre el Planeta en mucha mayor medida que la producción de mercancías (Naredo, 2005: 62-63).*

Esta realidad supone una inversión de los supuestos a los que debe servir el sistema financiero. Como explica Isabelle Hallary, el desarrollo reciente globalizado y liberalizado de los mercados financieros no ha favorecido a la economía productiva: «*No es la inversión productiva la que se beneficia del desarrollo del mercado de capitales, sino que es la actividad bursátil la que aprovecha la abundancia de fondos en busca de un destino*». Son las empresas las que proporcionan financiación al

mercado en la medida que la llegada de capitales a los mercados no se traduce en incremento de capital sino que acaba estimulando la búsqueda de plusvalías financieras, en detrimento de la inversión real (Hallary, 2000: 79). El fracaso de los objetivos del sistema financiero se refleja con claridad en el creciente desfase entre los indicadores de la actividad económica y de la actividad financiera. Las empresas se financiarizan (tomando la cotización bursátil como principal referente de resultados) y la desregulación del sistema financiero permite que el crédito financie actividades no productivas y que, incluso, muchas empresas, destinen parte de sus réditos no a inversiones productivas sino a la especulación financiera. De forma que se llega a «*la pretensión ilusoria que asigna al dinero la propiedad de ser, por si mismo, generador de valor en el ámbito de la producción*» (Hallary, 2000: 85). El resultado en uno de los dos grandes precursores del actual régimen financiarizado no puede ser más elocuente:

*[...], la liberalización del sistema financiero de Estados Unidos no ha cumplido las promesas de sus más ardientes defensores. No ha favorecido de un modo especial la financiación de las inversiones productivas. No ha mejorado la asignación del capital y, por otra parte, ha desviado con frecuencia dicho capital hacia usos cuya utilidad social es dudosa. No ha saneado la situación financiera de las empresas, sino que, de hecho, están más endeudadas. Tampoco ha reducido el coste de la financiación, que en realidad ha aumentado. En sentido contrario, la globalización financiera ha satisfecho plenamente las exigencias de los propietarios del capital, restituyéndoles un poder económico y social que se había debilitado en los años sesenta y setenta (Hallary, 2000: 90).*

En esta última frase radicaría el sentido de la actual interpenetración entre economía productiva y economía financiera. Afirmar que la economía actual está dominada por lo financiero también significa que, tanto en el plano nacional como en el internacional, el régimen económico actual está organizado para permitir a los inversores «*apropiarse de los ingresos financieros*» en las condiciones «*más regulares y seguras*». Los mercados financieros «*han sido elevados a la categoría de instituciones responsables del reparto de la renta entre trabajo y capital*». Para Isabelle Hallary:

*El efecto más flagrante de la liberalización financiera ha sido la considerable modificación del reparto del poder y de la riqueza que ha generado. En primer lugar, la reforma del sistema financiero ha devuelto el poder de las empresas a los accionistas y a los prestamistas. [...]. Haciendo uso de su gran poder, los propietarios del capital han provocado una nueva orientación del reparto de la riqueza. Se ha producido una redistribución del valor añadido en detrimento de los salarios y en beneficio del capital. [...] (Hallary, 2000: 87).*

A pesar de que el sector industrial, representado por los grandes grupos transnacionales, sigue ocupando un lugar muy destacado en el sistema económico, «*ya no es el capital industrial el que marca la pauta del proceso general*» (Chesnais y Plihon, 2003: 47 y 49). Lo marcan las instituciones



financieras de entre las cuales destacan, por su enorme capacidad, las no bancarias (compañías de seguros, fondos de pensiones, sociedades de inversión colectiva, etc.) que operan como gestoras de fondos por cuenta de clientes dispersos. Pero es preciso no olvidar que muchas de estas instituciones no bancarias son filiales fiduciarias de los grandes bancos.

El sistema bancario, en realidad, sigue siendo fundamental y continúa en el centro de los mecanismos de creación monetaria y, en gran medida, *«de los que garantizan la transformación de liquidez en forma de capital-dinero en activos financieros que no son líquidos, beneficiando fundamentalmente al capital financiero»* (Serfati, 2000: 69). La desintermediación financiera y la aparición de inversores institucionales ha financiarizado hasta límites extremos la actividad de los bancos haciéndoles asumir cada vez mayores cotas de riesgos.

Por último, es preciso señalar, como se encargan de recordarnos los citados autores, que estos vínculos entre el capital ficticio y el productivo, esto es, entre el sistema financiero y la industria, no son fruto de la casualidad sino que obviamente responden al éxito de determinadas iniciativas. De igual modo que *«el capitalismo no es simplemente un “sistema económico”, una forma de organización de la producción material»* sino que *«es también (incluso, sobre todo) un modo de dominación social, una forma de organización del poder»* (Chesnais, 2001), también la dinámica de la globalización financiera se considera como el resultado de enérgicas iniciativas llevadas a cabo por un conjunto bien definido de intereses económicos (Duménil y Lévy, 2001). Para Serfati, *«el potencial que posee en la actualidad el capital financiero no es, de ninguna manera, el resultado espontáneo del libre juego de las fuerzas que operan en los mercados financieros, sino que se debe a las políticas gubernamentales orientadas a la satisfacción de las exigencias de los acreedores»* (Serfati, 2000: 69). Las palabras de William K. Tabb lo resumen muy bien:

*Again, the problems are political and not economic –if indeed we should make a separation between the two. The assertion that economic laws are binding is always an assertion of the hegemony of a certain type of economic reasoning, one with a political content (Tabb, 1999: 13).*

### 3.2.2.2 Banca y medios de comunicación

No son pocos los autores defensores de la tesis que, en las democracias occidentales, se ha producido una apropiación de la estructura informativa por parte de unas minorías que disfrutaban de un amplio poder (por ejemplo Ramonet, 1998; Reig, 1998; Vázquez Montalbán, 2000). Tampoco son menos los que han argumentado y argumentan que entre estas minorías dominantes destaca en España el máximo representante del poder económico-financiero, esto es, la banca; y que, además, la banca ha decidido abandonar su papel tradicional para convertirse en protagonista activa y sentarse en los consejos de administración de los medios de comunicación (Bustamante en Moncada, 1991); que, de hecho, la banca controla una gran parte de los medios de comunicación (Moncada, 2000); y que la estructura informativa mundial se asienta sobre

estructuras económicas oligopólicas (Hamelink, 1980; Murciano, 1992; Quirós, 1998 o Curran, 2002). Todas ellas son tesis compartidas para las democracias occidentales por numerosos autores, especialmente economistas políticos que publican en inglés (además de los citados Hamelink 1980 y Curran, 2002; también McChesney 1997, 1998 y 1999; Schiller, 1998; Sparks, 1998; Schiller [D.], 2000; Leys, 2001; Murdock y Holding, 2002; Meyer, 2004; o Bagdikian, 2004), si bien con un desarrollo y documentación muy escaso en lo relativo al protagonismo específico de la banca.

Por otro lado, como es bien visible, a este desembarco reciente en los medios de comunicación, a la banca española se le han unido poderosas empresas de sectores como las telecomunicaciones, la energía o los servicios. Pero no es menos cierto que todas ellas están a su vez participadas por entidades bancarias, en ocasiones de forma mayoritaria, de modo que lo que llamamos «*estructura de poder informativo*» (Reig, 1998) acaba construyéndose sobre un núcleo claramente relacionado con los gestores del poder económico-financiero. La presión que tal núcleo ejerce sobre la información que difunden los medios de comunicación en los que participan y, por lo tanto, sobre la conformación de la opinión pública, es valorado de diferente forma. Ramón Reig, por ejemplo, afirma que hay una interrelación más o menos explícita entre poder económico en general (financiero, empresarial, etc.), información (empresas informativas de las que emanan mensajes o información), firmas telecomunicacionales y poder político (Reig, 1998). Herbert Schiller, por su lado, llega a hablar de los medios de comunicación como los brazos ejecutores del sistema (Schiller, 1989), entendiendo por *sistema* aquí el entramado formado por las estructuras dominantes (económica, política, financiera, social, informativa, etc.). Mientras, Curran denuncia la lógica simplificadora que asume el control de los medios sin atender a «*las influencias compensatorias*» que obligan a medios públicos y privados a mantener cierta independencia para conservar el mínimo de legitimidad pública que les garantice su rentabilidad (Curran, 2002: 247). De falta de legitimidad, en este caso ideológica, habla también Díaz Nosty cuando observa que, en un marco de pluralidad democrática y en el usufructo de un espacio de resguardo público (la libertad de expresión), se produce la contaminación del derecho a la información cuando prevalecen intereses ajenos a los que ampara tal derecho (Díaz Nosty, 2000). La intensidad y carácter de esta prevalencia de intereses ajenos al derecho a la información de los ciudadanos es pues discrecional según los autores, pero su existencia es innegable para todos ellos.

Los efectos de esta situación son claros para Bustamante: «[los mensajes de los medios de comunicación] *difícilmente mostrarán veleidades respecto al sistema económico. Su techo de discrepancia con los valores básicos del sistema es mínimo*» (Bustamante en Moncada, 1991: 104). Y a la pregunta de quién tiene el poder en España, el sociólogo Alberto Moncada afirma:

*[...] [lo] tienen los bancos, que son los que controlan la mayoría de los medios de comunicación y, a su vez, se tienen una especie de respeto mutuo. No se meten entre ellos, es muy difícil que los periódicos ataquen los grandes conflictos industriales. Se dedican más bien a meterse con los políticos, una especie de juego menor. Pero los grandes intereses, como la razón por la cual los bancos triplican sus beneficios de año en año o cómo nos sacan el dinero en las hipotecas, no salen en prensa (Moncada, 2001).*

Y si detrás de los medios de comunicación hay una estructura de poder, entendiendo por *estructura* la articulación de unos elementos organizados e interconectados, luego los mensajes nos llegan tratados desde una estructura de poder que intenta construirnos una realidad (Reig, 1998 y Quirós, 2003).

No es menos sabido que, desde su creación hasta bien entrada la democracia, la banca española se caracterizó por su permanente proximidad al poder político. El estamento bancario, junto al eclesiástico, fue uno de los grandes pilares que sostuvieron e hicieron posible la prolongación durante cuatro largas décadas de una dictadura que dejó a España aislada del resto del mundo.<sup>15</sup> Así, los cuarenta años de dictadura franquista fueron muy lucrativos para la reducida oligarquía de banqueros españoles que llegaron enriquecidos y crecidos a la transición, además de para una pequeña oligarquía de empresarios cuyos herederos han dominado y dominan los negocios más importantes de este país tanto desde la esfera privada (Janer, 2003) como desde la pública (Tijeras, 2003). Su apoyo a Franco les valió disponer de un margen de actuación amplísimo que suponía mínimos controles a su actividad y generaba máximas plusvalías (Novoa, 2001: 24).

La llegada de la democracia aumentó los controles y redujo el margen de actuación a lo marcado por los límites europeos, en cuyos lindes pronto entraría el Estado español, pero en absoluto redujo sus plusvalías. Todo lo contrario. Tradicionalmente conservadora y pragmática, todo indica que la banca se limitó a identificar en la nueva realidad democrática los nuevos centros de poder, para trasladar a ellos su influencia y foco. Los centros detectados fueron esencialmente dos: los partidos políticos, nuevos detentadores del poder político, y, más recientemente, los grupos de comunicación. Sobre los primeros, y su relación con el poder financiero, está pendiente por desarrollar todavía una investigación en profundidad más allá de los datos, por otro lado escandalosos, que regularmente aporta el Tribunal de Cuentas. Sobre los segundos, la implicación de la gran banca en algunos periódicos ya había sido más que explícita en algunos

---

<sup>15</sup> Algunos banqueros incluso contribuyeron directamente al financiamiento del alzamiento militar contra el gobierno de la II República, recuérdese el caso de Juan March por ejemplo (Ferrer Guasp, 2004).

casos durante la dictadura<sup>16</sup> y Bustamante cita al Opus Dei como ejemplo de organización vinculada a muchos medios de comunicación a través de grandes bancos y empresas (Bustamante, 1982: 27-28). La llegada de la democracia no hizo más que aumentar este vínculo como señalan Ángel López Muñoz y el propio Bustamante:

*Todavía en 1960 sólo se podía catalogar en este grupo [el de las entidades financieras vinculadas al Opus Dei] a un Banco (El Popular). El año 1979 se consideraba que un conjunto de 14 bancos, encabezados por los Bancos Popular y Atlántico y el «holding» Rumasa podía encuadrarse en este denominado «grupo Opus» (López Muñoz: 1976).*

*En este momento [1982], son 26, banco más banco menos, los que se vienen incluyendo en este grupo [de bancos del Opus Dei] [...] (Bustamante, 1982: 28).*

Durante los primeros años de la democracia algunos pensaron que podía existir cierta afinidad entre una determinada oligarquía financiera y los gobernantes de aquellos años («los banqueros del PSOE», Rivases 1988), pero ya en la primera legislatura de la derecha, 1996-2000, hasta ese momento en la oposición, se evidenció que tal afinidad no existía o, cuanto menos, no era una afinidad a personas o ideologías sino a símbolos, a los símbolos del poder. Desde entonces, el Tribunal de Cuentas se encarga de ilustrar este dato con cifras. Según éstas, sólo de 1997 a 1999 los bancos *regalaron* más de 19 millones de euros a los partidos políticos en forma de impagados no reclamados (créditos o préstamos vencidos cuyo importe no se ha cubierto y cuyo cobro las entidades bancarias no reclaman) (Tribunal de Cuentas, 2002). Todos los partidos con representación parlamentaria están presentes en las listas de impagados bancarios olvidados por las entidades financieras incluidas en los informes del Tribunal de Cuentas.

Por otro lado, y como se avanzaba, el creciente interés de la gran banca por los grupos de comunicación con la llegada de la democracia está muy poco documentado. Como está poco documentada la rentabilidad económica y social del mismo. Un caso emblemático de interés explicitado de la banca en un medio de comunicación es el del vespertino *Informaciones* — relanzado entre 1967 y 1987 por los Bancos Santander, Central, Vizcaya, Banesto y grupo March, primero, y luego por un grupo de financieros—, cuya exclusiva finalidad era «*la defensa de la banca y la economía de mercado*», como algunos de los participantes en aquella operación recuerdan (Pérez Escolar, 2005: 129).

Autores como André Orléan van más allá y reconocen como necesidad determinante la que el poder financiero tiene con respecto a los medios de comunicación:

---

<sup>16</sup> Es el caso del diario *Informaciones*, una iniciativa de un grupo de bancos precisamente liderada por el Banco Santander.

*C'est, en effet, un résultat essentiel de notre réflexion que d'avoir révélé ce que le pouvoir financier moderne doit à l'opinion et à la communication. [...]. Il s'agit d'une puissance d'influence et de conviction, une puissance médiatique, qui utilise le marché à la manière d'un espace public où peuvent être diffusés certains messages dans le but d'agir sur l'opinion des actionnaires. [...] Qu'est-ce qu'une OPA sinon une opération de séduction des actionnaires à coup de communiqués de presse? Ce rôle qu'a acquis l'opinion publique dans le fonctionnement de la finance moderne tend naturellement à rapprocher la Bourse et l'espace publico-médiatique (Orléan, 1999 : 261-262).*

De la importancia de los medios de comunicación en un Estado de derecho han teorizado muchos filósofos y sociólogos políticos desde Alexis de Tocqueville (1805-1859). «*La prensa es, por excelencia, el instrumento democrático de la libertad*» afirmó el ahora reivindicado pensador francés (Tocqueville, 1989: 389 vol II). La libertad de prensa, argüía Tocqueville, constituye un recurso democrático de la mayor importancia para constituir una opinión pública independiente que actúe de salvaguarda de las libertades. Y para que haya opinión pública se requiere en primer lugar que haya libertad de opinión y, a su vez, para que las opiniones libremente formuladas circulen rápidamente y tengan una auténtica repercusión en una sociedad igualitaria el recurso más apropiado es lo que hasta ahora denominábamos *la prensa* (Ros, 2001: 250), actualmente en proceso claro de redefinición.

En la noción de opinión pública —la «*publicidad burguesa*» de Habermas (1986)— radica la comprensión de los medios de comunicación como esfera de poder en la sociedad liberal. La noción se convierte en un elemento central de la teoría política moderna en la medida en que el Estado liberal de Derecho habrá de legitimarse ante ella. De esta noción se parte para llegar a la construcción de la idea de los *media* como *Cuarto Estado* o *Cuarto Poder*,<sup>17</sup> idea ésta en desuso tras las evidentes aplicaciones «*despótico-demagógicas*» que de ese poder se puede llegar a hacer. Hasta Tocqueville fue consciente de que, en nombre de la libertad de prensa, el poder gobernante (sea éste político o económico) puede convertir directa o indirectamente a la prensa en un potente instrumento manipulador de la opinión pública («*la cual se ve así reducida a la opinión dominante o a la opinión publicada que conviene a determinados intereses*») (Ros, 2001: 251).

---

<sup>17</sup> El sentido habitual de esta expresión se refiere al poder que seguiría a los tres poderes democráticos tradicionales: legislativo, ejecutivo y judicial. Sin embargo, el origen del término no es del todo coincidente con esta tríada. La primera referencia escrita que se posee del término atribuido a la prensa pertenece a Lord Thomas Babington Macaulay, quien en el primer volumen de sus *Critical and Historical Essays (1928)* afirma que «*la galería en la que se asientan los reporteros es el Cuarto Estado (the fourth estate) del Reino*», tras los Lores, el Clero y los Comunes. Con anterioridad, el término había sido ya empleado, no obstante, por el escritor inglés William Hazlitt en 1821 refiriéndose al periodista William Cobbett. En 1839 el historiador Thomas Carlyle lo utilizaría en *Los Héroes* dando a entender, para algunos, que se refería a palabras dichas por el político irlandés Edmund Burke (1729-1797), lo que daría lugar a una notable confusión sobre la autoría del término.

En efecto, la noción de la prensa como contrapoder político es sólo una de las muchas narrativas de la historia de los medios de comunicación existentes. James Curran (2002) identifica hasta cinco narrativas o versiones de la historia de los *media* afirmativas (la liberal, la feminista, la populista, la libertaria y la antropológica), una sexta radical y una séptima (la tecnológico-determinista) que se presta a interpretaciones diversas. De todas ellas sólo la versión liberal — aunque es la que domina de forma aplastante— explica la historia de los medios de comunicación como «la crónica de un progreso en la que los medios se liberaron, cambiaron sus lealtades del gobierno al pueblo y sirvieron a la democracia» (Curran, 2002: 20). Sólo la versión liberal, en suma, apoya la versión de los medios de comunicación como *Cuarto Poder* o contrapoder político.<sup>18</sup>

No obstante, de la ilustradora recopilación de narrativas realizada por Curran es posible obtener una evidencia compartida, de la que parte este trabajo. Que los medios de comunicación constituyen sin ningún género de dudas un poder. Si bien este poder está, ha estado y puede estar al servicio de causas diversas. Así, y siguiendo esta disquisición, el poder de los medios de comunicación puede funcionar como contrapoder para el resto de poderes o como instrumento de estos para sostenerse en su posición privilegiada. Un poder que, si es plural e independiente, refuerza la democracia y, si no lo es, la debilita porque los medios poseen una capacidad altamente solicitada: la capacidad de influir sobre los ciudadanos. Capacidad, a su vez, altamente peligrosa pues puede no ser detectada por los receptores (Harris, 1990). Cuando lo es, por contra, pierde buena parte de su fuerza o poder de convicción. Es lo que ocurre en los regímenes

---

<sup>18</sup> James Curran presenta en *Medios de comunicación y poder* (2002) siete explicaciones distintas de la historia y papel de los medios de comunicación en la sociedad. Las más extendidas y dominantes son la liberal y la tecnológico-determinista. La primera defiende la tesis que la historia de los medios de comunicación corre pareja a la historia de la democracia, en tanto que los primeros fortalecieron los procesos de democratización de nuestras sociedades y lo siguen haciendo (Alexis de Tocqueville). La segunda atiende esencialmente a la influencia transformadora, desde el punto de vista tecnológico, de los medios de comunicación, por la que los nuevos medios de comunicación alteran los modelos de comunicación y de poder establecidos (Marshall McLuhan). Mucho menos conocidas son las narrativas que Curran etiqueta como feminista y populista. La primera explica cómo los medios de comunicación estuvieron relacionados con la revolución social acumulativa que es la liberación de la mujer. La segunda registra la evolución de los medios como la rebelión popular contra el liderazgo de la élite cultural, rebelión por la que logra imponerse un mayor igualitarismo social (narrativa fruto de la década de 1980 y 1990). Finalmente están las narrativas libertaria, radical y antropológica. La narrativa libertaria está influida por los acontecimientos de la década de 1960 y describe cómo tradicionalistas y liberales lucharon entre sí tanto en los medios de comunicación como por su control (Aldgate, Barker, Murdock, Pearson y Petley). La narrativa radical, o contranarrativa según Curran, explica cómo hubo una época de progreso, en que los medios de comunicación fortalecieron a la democracia, pero luego el avance quedó detenido y los medios de comunicación han acabado dirigiendo al público más que expresando su voluntad (Jürgen Habermas y Raymond Williams). Por último, la narrativa antropológica es una vía innovadora que promueve una explicación de la historia desenmascaradora de las ideologías nacionalistas. Según Curran, las naciones son comunidades políticas imaginadas y los medios de comunicación han tenido un papel determinante en su construcción.

dictatoriales. Lo que ejercen los medios de comunicación es más «*influencia*» que «*poder*», afirmaba Antonio Alférez para el escenario español (1987: 13).

En España la prensa empezó a ser tímidamente un poder en el tardo franquismo, cuando la Ley Fraga de 1966 acabó oficialmente (que no *de facto*) con la censura. De ese momento y de la posterior transición se ha afirmado:

*En ocasiones, el poder de la Prensa apenas significaba nada en comparación con el peso decisivo del partido único (Falange), sindicatos (verticales), el Ejército, la Iglesia (Episcopado, Opus Dei, Asociación Católica Nacional de Propagandistas...) o la propia Administración del Estado. Pero en una serie de etapas del último período del franquismo y, sobre todo, en los momentos claves de la transición, la Prensa asumió un poder indiscutible en España. La Prensa no sólo fue testigo de los hechos, fue motor de muchos acontecimientos. Un grupo de medios –Cambio 16, Cuadernos, Triunfo, El País y Diario 16, en la vanguardia, pero apoyados incluso por importantes publicaciones teóricamente conservadoras (Ya, La Vanguardia, especialmente),– impulsó en el otoño de 1976 la búsqueda de la democracia y la libertad. Ese esfuerzo nadie lo desmiente. (Alférez, 1987: 14).*

Es cierto que durante la transición se produjeron notables recortes a la libertad de expresión (Fernández y Santana, 2000: 47-91), pero no es menos cierto que a partir de principios de la década de los ochenta el sector de los medios de comunicación experimenta un giro copernicano en España, parejo al experimentado en el resto del mundo. Primero en el ámbito de la prensa (desaparición de la prensa pública, despegue de nuevos grupos editoriales privados, nacimiento de la prensa económica, explosión de la prensa periférica, etc.), más tarde en el ámbito de la radiodifusión (con la implantación de la Frecuencia Modulada), posteriormente con la televisión (los canales autonómicos y la televisión privada) y, más recientemente, con las telecomunicaciones y la digitalización (las plataformas digitales e Internet).

Pero este estudio no comparte —ni parte de— la valoración que de estos cambios hace la teoría liberal, y mucho menos la neoliberal.<sup>19</sup> Ambas poseen objetivos encomiables —que los

---

<sup>19</sup> La teoría liberal de los medios de comunicación es heredera del punto de vista convencional del siglo XVIII por el cual se consideraba que el gobierno y el Parlamento eran la sede del poder. Los medios de comunicación se erigían, así, como valuarte que podía erigirse contra el único poder reconocible, el político, para denunciar sus abusos. La narrativa liberal es la más antigua y la mejor establecida de entre todas las interpretaciones rivales de la historia de los medios de comunicación. Su tesis central es que los medios de comunicación contribuyeron al proceso democratizador de las sociedades occidentales una vez los primeros cambiaron sus lealtades del gobierno al pueblo y sirvieron a la democracia, convirtiéndose en un Cuarto Estado. La principal función democrática de los medios de comunicación, según la teoría liberal tradicional es, pues, actuar como control del Estado, un papel de perro guardián que supera a todas las demás funciones de los medios. Esta teoría fue utilizada en la década de 1980 para justificar la desregulación de la radiotelevisión: unos medios independientes del Estado pueden fiscalizarlo mejor. Por su propia procedencia, la perspectiva liberal no tiene

medios de comunicación funcionen en primer lugar como *perros guardianes* (*Cuarto Poder*), informen, debatan y representen a la opinión pública en su seno— pero adolecen de un exceso de confianza en el mercado: se da por sentado que los medios de comunicación son independientes y sólo deben lealtad al público —cuando, en realidad, éstos son de propiedad privada y se organizan en un entorno competitivo— y se ignora «*la capacidad de otras influencias que pueden condicionar los medios de comunicación, incluidos los compromisos políticos y los intereses privados de los accionistas de los medios*». En pocas palabras, ambas representan teorías excesivamente simplistas que no aciertan «*a tener en cuenta las relaciones de poder más generales en las que se ubican los medios*» (Curran, 2002: 246).

Tampoco compartimos aquí las tesis de autores liberales pluralistas que sugieren una tendencia hacia la disolución de la propiedad de los medios y hacia la rearticulación del poder público en el actual capitalismo financiarizado (Held, et. al, 1999). La tesis de la disolución de la propiedad auspiciada por la financiarización de los grupos de comunicación internacionales —la dispersión de las acciones en los grandes grupos y el aumento de su envergadura habría debilitado y disuelto el control de sus propietarios y habría convertido a sus gestores en profesionales guiados por fines de mercado más que fines ideológicos— empezó a desarrollarse en la década de los setenta (Emery, 1972; Hoyer et al, 1975; Whale, 1977) y de los ochenta (Koss, 1984), pero no tardaría en ser rebatida con las evidencias del fracaso del mercado, que habían llevado a privilegiar los puntos de vista más conservadores al dar origen a un control no representativo de los medios de comunicación (Curran, 1978, 1986 y 1980; Curran et al, 1980; y Curran y Seaton, 1997).

En síntesis, el enfoque liberal no se considera aquí un referente porque «*[...] ignora los vínculos informales que pueden existir entre los medios de comunicación y los centros de poder de la sociedad*» y porque, además, pasa por alto:

*[...] la división desigual de los recursos en la sociedad, lo que puede traer como consecuencia el hecho de que los medios de comunicación se encuentren integrados al servicio de los intereses de los grupos de poder y de las agencias que éstos controlan. Por consiguiente, la unidad que los medios propician, los lazos sociales que inspiran, puede que se den en unos términos tales que sirvan a los intereses de los grupos dominantes de la sociedad, pero no a los de otros grupos* (Curran, 2002: 153-154).

Esta renuncia de la perspectiva liberal no supone, sin embargo, que nos acojamos sin resquicios a la teoría del «*imperialismo cultural*» (Schiller, 1976) o de la «*creación del consenso*»

---

en cuenta el poder económico que pueden ejercer accionistas y directivos dentro de las empresas de comunicación y desatiende por completo a la vigilancia que debe hacerse, también, del sector corporativo-empresarial. (Curran, 2002).



(Herman y Chomsky, 1990). Pero sí que reconozcamos en esta perspectiva crítica —calificada, en nuestra opinión de forma poco afortunada, como *radical* por Curran (2002)— y a sus herederos actuales —referenciados al inicio de este apartado— la visión más perspicaz existente hoy frente a la «*ortodoxia dominante que sobrestima la influencia popular sobre los medios de comunicación y subestima la influencia de los medios sobre el público*» (Curran, 2002:171).

En efecto, la tradición crítica reclama lúcidamente la atención sobre todas aquellas influencias, presiones y limitaciones que impiden que los medios sean independientes y que propician una comprensión de la economía en términos tales que lleva a la sanción tácita del sistema de mercado y a privilegiar las soluciones que preconiza el grupo político dominante (Glasgow University Media Group, 1980).

Ahora bien, del mismo modo que no se sostiene creer en la existencia de un control de abajo arriba, a través de los medios de comunicación como *perros guardianes*, que dotaría a las audiencias y consumidores de poder; tampoco parece plausible la imagen simplista de un control exclusivamente de arriba abajo con los medios como instrumentos de dicho control. Cuestionar la neutralidad o el carácter representativo de los medios de comunicación y reconocer que los medios están sujetos a múltiples presiones por parte de la elite ha llevado a autores como James Curran a reconocer «*un complejo delta de influencias que fluyen en distintas direcciones por toda la sociedad*», a abandonar en suma la concepción de que todas las influencias importantes que dan forma a los medios de comunicación fluyan en la misma dirección (Curran 2002: 145 y 164). Las influencias que rodean a los medios de comunicación no son pues unidireccionales para este autor, quien además reconoce que la regulación en el ámbito financiero —especialmente en los mercados globales— probablemente sea la necesidad más imperiosa que deba abordar cualquier respuesta que se pretenda eficaz ante el debilitamiento del poder democrático (*ibid.*: 193-194). Curran no habla en ningún momento de *banca* en términos estrictos, pero sí de una «*cierta indefinición en las caracterizaciones de la “estructura del poder”*» de la mayoría de estudios críticos, en los que aparecen formulaciones diferentes —«*la clase gobernante, la élite/élites, el grupo/bloque/alianza dominante, la estructura de privilegios*» (*ibid.*)— que se usan como sinónimos y en realidad son poco explícitas y clarificadoras. Lo cual interpretamos como una necesidad de realizar estudios especializados en las distintas influencias que pueden rodear a los medios de comunicación, como el que planteamos aquí, para poder determinar con claridad cuales son estas influencias. Estudios que deben venir a cubrir las ausencias de la cultura liberal:

*La cultura política de las democracias liberales está muy alerta ante la amenaza que suponen los gobiernos para la libertad de los medios públicos, pero mucho menos preocupada por la amenaza que suponen los accionistas para la libertad de los medios privados. [...]. En las democracias liberales viejas se han instaurado elaborados controles y equilibrios para proteger a los medios de comunicación públicos frente al Estado. Sin embargo, aún no se han desarrollado*

*controles equivalentes para proteger a los medios privados de las corporaciones propietarias* (Curran, 2002: 249).

Aquí nos acogemos pues al valioso correctivo que significó la perspectiva radical para el optimismo ciego de gran parte de la historia de los medios de comunicación, pero entendemos que ello no debe hacerse sin recoger también la evolución de los presupuestos que llevaron al nacimiento de ésta perspectiva para combatir la teoría de la modernización en la década de los sesenta y setenta.<sup>20</sup> La bidireccionalidad de las presiones e influencias introducida por autores como Curran es una variable importante surgida en esta evolución.

En este mismo sentido, entendemos que es preciso, también, evitar caer en la narrativa tecnológico-determinista que desde Marshall McLuhan (1993 [1962]) hasta Dan Gillmor (2004) contempla las tecnologías de la información y la comunicación como causa autónoma de cambios y ha generado una abundante literatura eminentemente especulativa.<sup>21</sup> Si bien la aparición de nuevos canales de comunicación ha influido sobre la estructura de poder de la sociedad provocando la creación de nuevos centros de poder y aumentando las tensiones dentro de la estructura de autoridad dominante (Curran, 2002: 88-120), las nuevas tecnologías de la información y la comunicación no suprimen por sí mismas ni la desigualdad ni el conflicto, sino que meramente los reproducen o alteran en sus términos (Tomlinson, 1999). Sin embargo, la revolución científico-tecnológica de finales del siglo XX ha situado a las nuevas tecnologías —y, con ellas, a los medios de comunicación— en el centro de la llamada nueva economía, entendiendo por ésta la «*resultante de las nuevas formas de hacer negocio y de explotar las relaciones humanas con las nuevas tecnologías de la era informacional*» (Almiron, 2002: 218).

La convergencia tecnológica (la concurrencia en un mismo espacio de distintos soportes) y la digitalización han hecho confluír a los medios de comunicación tradicionales con la informática, las telecomunicaciones, la multimedia y las redes digitales (como Internet) engendrando un ámbito de actuación tan nuevo e importante que transformaría el carácter mismo de la sociedad. Esta nueva sociedad, denominada con un sin fin de calificativos (sociedad-red, de la información o informacional, del conocimiento, digital, etc.) y cuyo estudio y definición ha ocupado la atención de no pocos estudiosos desde mediados de la década de 1960, se caracteriza «*no por el carácter*

---

<sup>20</sup> La teoría de la modernización defendía que la libre circulación de la información en el mundo propiciaba la democratización de los países en desarrollo, pero lo hacía sin atender a la dependencia, en lugar de autosuficiencia, que generaba en realidad el imperialismo cultural de los Estados Unidos. Ello produjo un importante debate en la década de los ochenta entre sus defensores y aquellos que denunciaban esta dependencia, debate que tuvo lugar esencialmente en el marco de la UNESCO (Gifreu, 1986).

<sup>21</sup> Y «*sospechosamente tranquilizadora*», afirma James Curran (2002: 85), por lo que tiene de optimista y esperanzadora sin que por el momento, no obstante, haya supuesto una verdadera superación de la desigualdad y el conflicto en la sociedad.

*central del conocimiento y la información», sino por «la aplicación de ese conocimiento e información a aparatos de generación de conocimiento y procesamiento de la información/comunicación» (Castells, 1996, vol I: 58). De modo que todo lo que permita aplicar conocimiento e información a artefactos que generen más conocimiento e información se encuentra en el núcleo productivo de esta nueva sociedad y se erige en generador de riqueza.*

Lógicamente, este no ha sido un cambio que se haya producido de la noche a la mañana, aunque sí ha sido muy rápido. En 1977, Marc Porat escribía *«estamos a punto de convertirnos en una economía de la información»* (Porat, 1977: 204) y en 1980 Hamelink afirmaba que *«cada vez son más los procesos de producción que se han convertido, en realidad, en procesos de información»* y la *«administración de la producción industrial se ha convertido en gran parte en la recopilación, procesamiento y transmisión de información»* (Hamelink: 1984: 26). En 2000 el proceso ya estaba en plena efervescencia cuando la Organización Mundial del Comercio citaba al sector de la información y el de las telecomunicaciones como los dos sectores más dinámicos de ese año, sólo superados por los combustibles si se atendía al valor total de las exportaciones de mercancías de ese ejercicio. Pese a la desaceleración de la nueva economía durante el último trimestre de 2000 las ventas de semiconductores crecían un 37%, la de teléfonos móviles un 46% y la de ordenadores personales un 15%. La OMC hablaba entonces de una *«explosión de la demanda»* (OMC, 2001). Un estudio de la autora de este trabajo para ese mismo año, revelaba que, si se agregaban en un mismo sector todas las industrias relacionadas con la informacionalización, la capacidad de generación de riqueza de éstas superaba incluso al sector petrolífero. En realidad, el sector informacional, incluyendo en él a todas las industrias que forman parte de las actividades que caracterizan a la sociedad de la información, conformaba un conglomerado productivo más potente ya en 2000 que el significado por la banca, el sector petrolífero, los seguros o el sector del automóvil (Almiron, 2002: 220). No es de extrañar, pues, que aquellos que buscan rentabilizar sus inversiones tanto en términos económicos como políticos hayan trasladado su foco de atención a este nuevo sector. O, como afirmaba Enrique Bustamante para el sector de los medios en particular:

*A mayor importancia económica de los medios de comunicación, por concentración vertical, horizontal o diversificación, corresponden unos mayores lazos con el poder (en Moncada, 1991: 103).*

Esta realidad, indivisible en su análisis de lo político, lo económico y lo social (Tamames, 1977: 13) no ha hecho más que acentuarse. Desde los análisis de Herbert Schiller, quien ya en 1976 afirmaba que *«la fusión de la fuerza económica y del control de la información (...) llegarían a ser la quintaesencia del poder internacional y nacional»* (Schiller, 1976: 11), hasta Manuel Castells con el desarrollo del nuevo paradigma socioeconómico propio de la era de la información y basado en la

tecnología, el nuevo «*paradigma tecnoeconómico*», este escenario se ha desarrollado sobre dos ejes centrales:

*En las dos últimas décadas, ha surgido una nueva economía a escala mundial. La denomino informacional y global para identificar sus rasgos fundamentales y distintivos, y para destacar que están entrelazados. Es informacional porque la productividad y competitividad de las unidades o agentes de esta economía (ya sean empresas, regiones o naciones) depende fundamentalmente de su capacidad para generar, procesar y aplicar con eficacia la información basada en el conocimiento. Es global porque la producción, el consumo y la circulación, así como sus componentes (capital, mano de obra, materias primas, gestión, información, tecnología, mercados), están organizados a escala global, bien de forma directa, bien mediante una red de vínculos entre los agentes económicos (Castells, vol 1, 1996: 93).*

A partir de todo lo anterior no es difícil llegar a la misma conclusión que los teóricos de la globalización cultural críticos con la tecnofilia o la mayoría de economistas políticos de la comunicación: la transformación propiciada en las últimas tres décadas es eminentemente táctica —en el campo de la producción y la productividad económica— pero no estratégica —pues la desigualdad y el conflicto no se han superado. Vincent Mosco llega a afirmar que los *pensadores cósmicos* («*cosmic thinkers*») —entre los que incluye a Teilhard, McLuhan, Negroponte, Kurzweil y Rushkoff— han contribuido con su literatura al mito conservador del fin de la historia al proporcionar a la prosaica Internet un horizonte de promesas de un calibre sin precedentes (Mosco, 2005: 82).

Por otro lado, la nueva economía a escala mundial basada en la información se ha desarrollado a su vez en paralelo a un proceso en que la banca ha sido la protagonista principal; nos referimos al proceso de liberalización de los mercados de capitales y de los mercados financieros. Globalización financiera o comienzo del capitalismo global que arranca en la década de los setenta a raíz de tres fenómenos:

a) Un primer fenómeno estructural, consecuencia de «*la formidable sucesión de revoluciones tecnológicas que, en el curso de las tres décadas precedentes (a la actualidad), se produjeron en los dominios de la astrofísica, la informática y la electrónica óptica*» proporcionando «*el instrumento, a saber, el ciberespacio capaz de unificar el planeta*» (Ziegler, 2002: 34).

b) Un segundo fenómeno coyuntural, relacionado con la crisis del petróleo de 1973 descrita en páginas anteriores a través de las palabras de Andrés Suárez (*vid.* capítulo 2).

c) Un tercer fenómeno político, que tiene que ver con la tendencia dominante desde finales de los setenta en los principales gobiernos del mundo: «*El desarrollo de los mercados financieros internacionales recibió un gran impulso hacia la década de los ochenta, con la llegada al poder de*

*Margaret Thatcher y Ronald Reagan, quienes propugnaban el libre funcionamiento de los mercados sin interferencias desde el exterior ni injerencias de los poderes públicos» (Suárez, 2001: 9).*

Desarrollo tecnológico, geopolítica e ideología marcaron pues el despegue de la globalización financiera en los setenta; globalización que se encuentra en el corazón del fenómeno de preeminencia informacional actual recién descrito. Esta unión entre poder económico y poder informativo, acentuada en las últimas décadas, desde la visión crítica señalada, constituye el marco teórico de este trabajo.

### 3.3 ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN

---

#### 3.3.1 Marco analítico de referencia

Tres son las líneas de estudio que sirven de referencia a esta investigación:

- a) La línea de la sociología y la economía crítica sobre la estructura del *poder financiero*;
- b) La línea de investigación sobre la *estructura de propiedad* de los medios de comunicación;
- c) La escuela clásica del *periodismo de investigación*.

La primera línea de referencia, la de investigación crítica del poder financiero en España, arranca en el contexto español con un texto ya clásico hoy, *La oligarquía financiera en España* de Ramón Tamames (1977), aunque tiene algunos antecedentes importantes como el libro de Juan Muñoz, *El poder de la banca en España* (1969), o el trabajo anterior del propio Tamames, *La lucha contra los monopolios* (1961). No se trata ésta, sin embargo, desde una perspectiva académica, de una línea de investigación demasiado prolífica pues la inmensa mayoría de los estudios académicos actuales del mundo financiero español son meros manuales técnicos. Más recientemente algunos autores españoles se han ocupado de la globalización financiera con una perspectiva crítica, pero en todos los casos desde un punto de vista internacional; véase, por ejemplo, *Contra la Europa del Capital y la globalización económica* (1996) de Ramón Fernández Durán o *La globalización financiera* de Enrique Palazuelos (1998). Es en el ámbito internacional donde el estudio crítico del capitalismo financiero es más prolífico arrancando muy tempranamente con un texto ya clásico hoy, *El capital financiero* (1910) de Rudolf Hilferding, hasta nuestros días con autores como Robert Pollin (2000 y 2001), Michel Aglietta (1998 y con Moatti, 2002), Giovanni Arrighi (1999), André Orléan (1999) o François Chesnais (2001 y con Plihon, 2000), de producción hartamente profusa aunque restringida a un número relativamente reducido de publicaciones (como *New Left Review*, *Capital & Class* o *Monthly Review*). Si bien no académica, es también interesante la aportación que en este sentido han hecho recientemente trabajos como los de Jean Ziegler, *Los nuevos amos del mundo* (2002), y Joseph Stiglitz, *El malestar de la globalización* (2002).

La segunda línea de investigación, la relacionada con la estructura de propiedad de los medios de comunicación, es académicamente mucho más fecunda en nuestro país. Marcial Murciano, en el prólogo al libro del profesor Ramón Reig (Reig, 1998: 7), sitúa sus comienzos en un texto que, sin embargo, no nacería en el seno de ninguna universidad, sino en una prisión franquista. Se trata del conocido *Informe sobre la información* de Manuel Vázquez Montalbán (1971). La obra de Vázquez Montalbán inspiraría también al primer trabajo académico realizado en España, *Los amos de la información* (1982) de Enrique Bustamante, estudio realizado para el período 1976-1980

que, posteriormente, no sería actualizado por parte de su autor. A partir de la década de 1980 también destacan los estudios de Ramón Zallo (1988, 1992 y 1995) y los de Alberto Moncada (1991, 2000) así como el trabajo de Miguel Tauler Romero, *La estructura económico-financiera de las empresas periodísticas españolas: un análisis sectorial 1984-1985*. En la segunda década de 1990 aparecen las investigaciones del profesor Reig *El control de la comunicación de masas* (1995) y *Medios de comunicación y poder en España* (1998). En el plano internacional constituye referencia imprescindible *Finanzas e información* (1980), de Cees Hamelink, y la labor realizada por Noam Chomsky en algunos de sus libros más académicos —por ejemplo en *Ilusiones necesarias: control de pensamiento en las sociedades democráticas* (1991) o su trabajo con Edward S. Herman *Los guardianes de la libertad. Propaganda, desinformación y consenso en los medios de comunicación de masas* (1996)—, así como el trabajo de Herbert Schiller (1976 y 1989) y las numerosas contribuciones recientes de Robert McChesney (2002, 2004 y 2005).

La tercera línea de investigación citada, la de la investigación periodística, tiene como inspiración directa los trabajos más recientes realizados en España por Martínez Soler, *Jaque a Polanco* (1998), Josep Manuel Novoa, esencialmente en *El poder* (2001) y Miguel Janer, *Cien años de oligarquía en España* (2003); y en el plano internacional los de Denis Robert, *La caja negra* (2003) y *Revelaciones* (con Ernest Bakes, 2003). Sin embargo, y como es sabido, la corriente internacional se remonta a títulos emblemáticos como los trabajos de Georges Seldes, *Los amos de la prensa* (1959) y de Jean Schwoebel, *La prensa, el poder y el dinero* (1971).

De entre todos estos referentes dos de los textos citados merecen especial atención, por constituir los antecedentes más directos a este trabajo: se trata de *Los amos de la información* de Enrique Bustamante y *Finanzas e Información* de Cees Hamelink, ambos producidos en fechas similares (1980 en su primera publicación para la obra de Hamelink y 1982 para la de Bustamante). El texto de Bustamante identifica a los propietarios de los medios de información de masas en España, tarea ardua en aquel momento para los medios privados, y establece una primera aproximación a las conexiones entre banca y medios de comunicación, aunque ceñida ésta a dos cuestiones. La primera es que el análisis queda circunscrito a la prensa (por una cuestión meramente coyuntural, los grupos privados de comunicación sólo tenían en aquel entonces cierta relevancia en torno a los periódicos). La segunda cuestión es que el análisis de la interconexión se realiza atendiendo sólo a los consejos de administración y juntas de fundadores de los periódicos (hay que tener en cuenta las dificultades de tal investigación en el momento señalado), de modo que los datos ofrecidos son los relativos sólo a los consejeros compartidos por prensa y banca. El trabajo aporta, no obstante, datos importantes e inéditos hasta el momento y permite evidenciar unas interconexiones con profundas implicaciones.

El segundo trabajo del que es gran deudora la presente investigación es, como se decía, *Finanzas e información. Un estudio de intereses convergentes* (1980) del profesor de la Universidad de Amsterdam Cees Hamelink. La investigación de Hamelink no se centra en las interconexiones entre banca y medios de comunicación sino en lo que él denomina genéricamente *la industria de la información* (fuertemente dominada por los sectores de las telecomunicaciones y el procesamiento de datos) y tiene como escenario el ámbito internacional, no un área geográfica concreta como es nuestro caso, pero posee gran interés para nuestro estudio pues persigue objetivos muy similares a los de esta investigación. En su caso, los objetivos perseguidos eran examinar en qué medida convergen los intereses de la industria de la información y los del sistema bancario y poder dictaminar si esta convergencia de intereses convierte a la banca en la encargada de ejercer el control de la distribución de la información. Cabe añadir que este trabajo se enmarca en el espíritu de denuncia de los procesos no democráticos que tenían lugar en la comunicación internacional y que se plasmaría de forma oficiosa en el informe MacBride (1980). La persistente falta de democracia actual en tales procesos hace de ambos textos —*Los amos de la información* y *Finanzas e Información*— obras todavía profundamente inspiradores y de cuya filosofía, además de metodología y conclusiones en el caso de Hamelink, se nutre este trabajo.

### **3.3.2 Contexto de la investigación**

La presente investigación se inscribe además en un doble contexto de obligada mención aquí:

*a) La necesidad de mayor transparencia de la información sobre el poder económico-financiero e informativo-comunicativo.*

En primer lugar, la tesis que proponemos se inscribe en la convicción de la autora de la importancia de documentar la información sobre la estructura de propiedad de los medios de comunicación en la era de las grandes concentraciones empresariales, que abarcan de forma vertical y horizontal gran parte de las fases de los procesos de producción y distribución de la información, y se caracterizan por una fuerte dependencia financiera debido a las enormes inversiones requeridas. En este sentido, esta investigación supone un paso más en una línea de trabajo seguida por la autora hasta hoy en la investigación sobre el desarrollo de la sociedad de la información, y, más en concreto, sobre la industria de las telecomunicaciones e Internet que queda definida en estas palabras publicadas en 2002:

*Si hacemos un análisis de la industria de la Sociedad de la Información en España, (...), descubriremos que prácticamente ninguna gran empresa de telecomunicaciones no cuenta con algún banco entre sus accionistas. A finales del 2001, en el consorcio Hispasat, por ejemplo, el BBVA poseía el 18,48% de las acciones; los operadores de cable de las diversas demarcaciones españolas tenían en la mayoría de casos a cajas y bancos entre sus principales accionistas; en el núcleo duro de accionistas de Telefónica estaban el BBVA y la Caixa; (...); AUNA, la segunda*



*empresa de telecomunicaciones española, contaba con el SCH y diversas cajas de ahorro entre sus accionistas, (...). Pero donde más visible es esta diversificación hacia lo digital de las entidades financieras es directamente en Internet (Almiron, 2002: 227).*

#### *b) El desarrollo del Periodismo de investigación*

En segundo lugar, la presente investigación debe su preocupación inicial a un trabajo de investigación periodística previo realizado por la autora entre 2000 y 2003 y que culminó con la publicación del libro *Juicio al Poder. El pulso de la justicia con el BSCH* (Temas de Hoy, 2003). Esta obra constituye la reconstrucción más detallada hasta hoy del caso de las cesiones de nuda propiedad de crédito (CNPC) del Banco Santander Central Hispano, desde que la Agencia Tributaria realiza la denuncia ante la Audiencia Nacional en 1992 hasta mediados de 2002, fecha en la que la juez instructora cierra la instrucción y procede a solicitar la apertura de juicio oral por considerar que existen evidencias suficientes contra los directivos de la entidad financiera.<sup>22</sup>

El caso de las CNPC es, según la acusación popular ICV (Iniciativa per Catalunya Verts), uno de los mayores fraudes fiscales de la democracia (Martín, 2003) —más de 2.600 millones de euros de capitales captados sin tributar— y con la instrucción judicial más larga de la historia española —11 años. El tema estaba listo para juicio desde hacía tres años, en el momento de escribir esto, y constituía uno de los mayores problemas judiciales a los que se ha debido enfrentar el grupo SCH, más grave incluso que el caso de las indemnizaciones a la anterior cúpula del Central Hispano. La instrucción de este caso está, además, repleta de situaciones excepcionales —como son las peticiones reiteradas de sobreseimiento de la acusación pública, en una postura insólita que protegía *de facto* los intereses del banco en lugar de los del Estado o de la legalidad vigente, y con una actitud por parte de la entidad financiera claramente obstruccionista con la justicia— que ponen a prueba la independencia de los medios de comunicación que se hicieron eco del mismo.

A lo largo de la investigación anterior, la autora detectó numerosos fallos de coincidencia entre la realidad judicial, aquella reflejada en la documentación de la instrucción judicial, y la realidad mediática, aquella reconstruida por los medios de comunicación. La necesidad de buscar una explicación a este desfase fue la principal motivación que originó la preocupación por este tema y el trabajo presente.

### **3.3.3 Antecedentes principales**

Dos son, como decíamos, las investigaciones que han constituido una referencia principal para este trabajo: *Finanzas e información* de Cees Hamelink (1980) y *Los amos de la información* de

---

<sup>22</sup> Auto de transformación de las diligencias previas en procedimiento abreviado 53/92 de la magistrada María Teresa Palacios Criado en el Juzgado central de instrucción nº 3 de Madrid, 27 de junio 2002.

Enrique Bustamante (1982). Por su relevancia para esta investigación, se detallan a continuación cuales son los antecedentes establecidos por ambos, empezando por Bustamante por ser su influencia más concreta y cercana y terminando por Hamelink por ser la suya más general y global.

### 3.3.3.1 *Los amos de la información*

Enrique Bustamante sitúa su análisis desde buen principio en el particular contexto español, en el que, desde los años cuarenta y cincuenta, la aristocracia financiera española «*consigue montar, a escala nacional, el control del sistema crediticio*». Será a partir de este control que la elite financiera impulsará la industrialización española, no estando exento de ello el sector privado de la industria de la información. Y es a partir de los años sesenta cuando la banca acelera su entrada en la prensa, dándose aquí, frente a la típica concentración industrial, una concentración fundamentalmente financiera (y lo mismo sucede en los sectores auxiliares como el del papel-prensa): «*En otras palabras, la concentración de los medios privados en España, de la prensa sobre todo, ha sido básicamente financiera*» (Bustamante, 1982: 146).

En el momento de publicar *Los amos de la información*, los grupos multimedia o las formas de integración vertical u horizontal que ya se encontraban frecuentemente en torno a las empresas informativas de otros países desarrollados, se daban todavía en muy pequeña medida en España. En este país, la entrada masiva de inversiones extranjeras producida a partir de 1959 no se producirá por igual en todos los sectores, existieron «*cotos vedados desde esos años iniciales*» (Ibid. 252). Afirma Bustamante:

*En un lugar destacado de entre esas reservas que los Gobiernos y la oligarquía financiera mantendrían durante años resaltan precisamente las emisoras de radiodifusión, las empresas periodísticas y editoras en general, las agencias informativas y las productoras cinematográficas (Ibid.).*

En suma:

*La clase dominante española monopolizaba en fin, mediante una abundante y repetida normativa, el control de los medios de información o, al menos, su titularidad y gestión directas. Se trataba de un instrumento demasiado importante económica y políticamente como para que permitiera la intromisión del capital extranjero (Íbid.).*

A pesar de que el capital financiero español, según Bustamante, domina la mayoría de los diarios, parte de las revistas y la radio privada, su autonomía queda muy mediatizada por las superiores instancias de hegemonía multinacional que se elevan sobre él. Así, este capital financiero, en su papel de propietario de los medios, sólo ocuparía la tercera posición en la estructura general del edificio del poder informativo en un país desarrollado, tras los anunciantes y

las agencias publicitarias, cuya dinámica las sitúa en el vértice de la pirámide del poder informativo.

Es preciso, no obstante recordar, que el análisis de Bustamante se realiza en aquel momento sobre un sistema mixto de comunicación (con un importante conglomerado mediático de carácter público conviviendo con un todavía incipiente sector privado de envergadura limitada) y que, por tanto, sus conclusiones son aplicables a ese conjunto heterogeneo. Si tomamos, no obstante, sus conclusiones en el sector de la prensa, donde mayores eran las necesidades de financiación y liquidez por tratarse del ámbito más privatizado, sus aseveraciones no pueden ser más explícitas:

*Las vinculaciones de los medios informativos de masas con la banca adquieren así una mayor significación aún, en la medida en que, de una parte, multiplican las dependencias y subordinaciones de la información ante variados y complejos intereses; de otra, por que no sólo implican vías privilegiadas de crédito y liquidez sino que también garantizan en buena medida una abundante facturación publicitaria, reforzando así por esta doble vía tanto la dinámica hacia la concentración como el grado de control sobre la información (1982: 35).*

### 3.3.3.2 Finanzas e información

Cees Hamelink, en su investigación para el ILET (Instituto Latinoamericano de Estudios Transnacionales), llega a la conclusión que a principios de la década de los ochenta la industria transnacional de la información y el sistema bancario transnacional están altamente oligopolizados, mientras la primera tiene enormes necesidades financieras y el segundo grandes intereses y necesidades informativas. De lo anterior queda de manifiesto, tras el análisis realizado por el autor, que existe una creciente convergencia de intereses entre la banca y las empresas de la industria de la información,<sup>23</sup> convergencia que atiende a tres niveles (1984: 185):

a) *Tecnológico*: lo que Hamelink denomina la «*transferencia digital*» de todo tipo de información afecta profundamente a la industria de la información y al sistema financiero. El sistema financiero es un importante cliente consumidor de nuevas tecnologías de la información y la industria de la información es proveedora de ellas.

---

<sup>23</sup> Los sectores que componen la industria de la información para Hamelink en *Finanzas e Información* son: procesamiento de datos, telecomunicaciones, películas, publicaciones, noticias, discos, publicidad, aparatos electrónicos de consumo difundido, componentes electrónicos y papel. Su punto de partida es una visión completa de toda la producción y distribución de bienes y servicios de información. El concepto genérico de *información* no hace pues referencia aquí sólo a los «*medios masivos de comunicación*» sino también «*al procesamiento de datos, la comunicación e información y diversas formas del hardware de respaldo*» (Hamelink, 1984: 37).

b) *Operativo*: «Las empresas de la industria de la información se dedican al comercio de la información financiera y de varios servicios bancarios, a la vez que los bancos realizan una diversidad de servicios informativos» (Ibid.).

c) *Financiero*: «Las empresas de la industria de la información necesitan financiamiento a gran escala y los bancos son sus proveedores de créditos. Además de las relaciones entre acreedor y deudor, las principales instituciones bancarias son propietarias de acciones en la industria de la información y, en muchos casos, están representadas en los directorios [consejos de administración] de las empresas» (Ibid.).

Esta convergencia de intereses, en especial la constituida por los niveles operativo y financiero, permite a Hamelink llegar a la conclusión de que los bancos están en condiciones de influir de modo decisivo en los asuntos fundamentales de la política de las empresas informativas. Ahora bien, la interdependencia entre banca e industria no deriva propiamente en un control operativo sino en lo que Hamelink denomina «*el control de los recursos de la información a través de la asignación de fondos*».

Dos son los tipos de controles que, según Hamelink, puede ejercer la banca sobre la industria informativa. El *control operativo* hace referencia al control que se ejerce respecto de las operaciones cotidianas de una empresa. No es éste el control que interesa al autor, así que éste se centra en el segundo tipo, *el control de los recursos de la información a través de la asignación de fondos*. En este otro tipo de control la influencia se ejerce mediante el poder que otorga la posibilidad de asignar o no los fondos que la empresa considera necesarios. A este respecto, Hamelink afirma que el control mediante la asignación de fondos tiene una influencia decisiva en el mercado y en el conjunto de la sociedad y por lo tanto, desde este punto de vista, la interdependencia observada entre banca e industria informativa adopta la forma de dominio de la primera sobre la segunda.

¿En qué consiste el control de los recursos de la información a través de la asignación de fondos? Varios son los indicadores que permiten medir este tipo de control, lo que lleva a Hamelink a agruparlos en cuatro categorías: el suministro de capital, las acciones ordinarias, los vínculos vendedor-comprador y las interconexiones (directas e indirectas) en la integración de los consejos de administración. Esto es, los bancos ejercen poder sobre la industria informativa a través de:

a) *Los fondos que prestan*;

b) *Su papel como accionistas*; («la información es, para los bancos, antes que nada, un atractivo objeto de inversión», Hamelink, 1982: 195-196);

c) *Su papel como clientes* (Hamelink pone de manifiesto que la información financiera es una importante fuente de ingresos para ciertos sectores de la industria de la información);

d) *Su presencia en los consejos de administración*.

Al respecto de esta última presencia, correlativa de los atributos anteriores, Hamelink afirma:

*Es frecuente encontrar banqueros en los directorios [consejos de administración] de empresas no financieras; actúan como asesores en la materia de su especialidad y como contactos con la comunidad financiera para obtener préstamos cada vez que sea necesario. En ocasiones, representan además los intereses de sus instituciones, ya sea como acreedores o como accionistas principales de las empresas (1982: 146-147).*

¿Cómo repercute lo anterior en la producción y distribución de los medios de comunicación?

De tres formas según este autor:

a) *En sus posibilidades de existencia y funcionamiento*. Por tratarse de una actividad, la de la industria informativa, que exige gran intensidad de capital, a quién ceden fondos los bancos es determinante para la existencia y futuro de los elegidos. Por lo tanto, el poder de la banca radicaría en determinar el número de medios que puede existir a cada momento, según los apoyos que decidan otorgar.

b) *En el grado de concentración*. «Es posible — afirma Hamelink — que los bancos no tengan demasiada influencia en la información que produce cada medio, pero sí la tienen al decidir a qué medios apoyan financieramente y, por lo tanto, qué tipo de información alcanza una mayor circulación» (1984: 195-196). La elevada concentración que existe en la industria periodística se relacionaría directamente, pues, con los estrechos vínculos que mantienen banca e industria informativa.

c) *En su autonomía y diversidad*. La preocupación por las interconexiones entre banca e industria informativa no se reducirían a que la primera contribuya en gran manera a la oligopolización de la segunda, sino también al contenido informativo y a las limitaciones a la independencia periodística que tal interconexión produce. Hamelink manifiesta serias dudas sobre la autonomía y diversidad que la industria informativa puede mantener con tales vínculos con la banca.

En síntesis, *Finanzas e información* llega a la conclusión de que existe un control financiero significativo en la industria transnacional de la información de principios de la década de los ochenta y que ese control es mayor que en otras actividades industriales. Las áreas convergentes de las finanzas y la información están controladas oligopólicamente por los intereses

interrelacionados de un reducido número de grandes bancos transnacionales y de grandes empresas transnacionales de la información:

*Las áreas de las finanzas y de la información son convergentes. Sus representantes industriales – los bancos y la industria de la información – tienen fuertes intereses, también convergentes. En el corazón de esa convergencia, un reducido número de grandes bancos transnacionales cuenta con una estructura que les permite influir decisivamente en la asignación de los fondos para el funcionamiento de la industria de la información (Hamelink, 1982: 198).*

Es más, Hamelink afirma que tal fenómeno no es casual, sino una característica propia de la estructura de la información internacional y del orden económico vigente. Dado que los atributos que definían a una y otro, lejos de desaparecer, no han hecho más que acentuarse en las siguientes dos décadas, los resultados del estudio de este investigador holandés podrían estar todavía vigentes. En este estudio vamos a intentar desentrañar, para nuestros casos de estudio concretos, si tal poder se ejerce hoy a través de los mismos mecanismos y con las mismas repercusiones.



---

## **4 Cuestiones metodológicas**

---





## 4.1 BASE METODOLÓGICA

---

La presente investigación se ha llevado a cabo utilizando las técnicas y métodos del periodismo de investigación y precisión, el enfoque crítico-racional y las herramientas de análisis de los estados financieros.

Del periodismo de investigación hemos tomado el espíritu y el objetivo de realizar una investigación original siguiendo las rutinas de trabajo descritas por autores como Paul N. Williams (1978) y Monserrat Quesada (1987): búsqueda documental, observación directa y entrevista personal. Con el ineludible requisito de la verificación, «*fundamental por cuanto es la única manera de dar solidez científica a la investigación periodística*» (Quesada, 1987: 84). Al fin y al cabo, existen prácticas específicas del periodismo en las que se aplica el método científico y las técnicas de investigación social en el trabajo informativo. Es el caso de cierto periodismo de investigación o del llamado *periodismo de precisión*, definido este último como «*la aplicación de métodos científicos de investigación social y comportamental a la práctica del periodismo*» (Meyer, 1993). Compartimos en este sentido por completo la definición que Robert Ezra Park —prominente sociólogo de la Escuela de Chicago en la década de los años treinta del siglo XX— hizo del científico social como la de un *superreporter* o superperiodista (Universidad de Chicago, 2005).

Por otro lado, es cierto que la perspectiva de investigación adoptada ha sido, o pretendido ser, plural. Por un lado, el trabajo estudia el presente y sus antecedentes (adoptando una cierta perspectiva histórica); captura, clasifica y mide datos sobre la realidad social (ofreciendo una perspectiva cuantitativa); y también aporta información más rica de la que se puede obtener mediante las técnicas cuantitativas (asumiendo una perspectiva cualitativa). Sin embargo, es la perspectiva crítico-racional la que le inspira en mayor medida. En oposición al positivismo, compartimos con la Escuela de Francfort la pretensión de reclamar el ejercicio de la racionalidad en la consideración de los fines de la actividad humana. Como afirman García Galera y Berganza (2005: 30), no se trata de separar, de manera irreconciliable, empirismo y racionalismo —pues ambas actitudes son complementarias—, sino de señalar que al racionalismo compete ir más allá de los hechos dados y penetrar en el mundo de los valores y las opciones finales ejerciendo una crítica sistemática de los fines que permite cada opción. Hacemos nuestra la cita de Beltrán escogida por estas autoras:

*La razón [...] no debe instrumentalizarse invitándola a juzgar de la adecuación técnica de medios a fines; debe, por el contrario, declararse su capacidad para juzgar acerca de fines y reclamarse dicha tarea para la ciencia social, con la convicción de que no llevará consigo ninguna pretensión de unanimidad ni, por ende, de dogmatismo. Tarea que puede llevar a cabo la sociología a través del método crítico-racional (Beltrán, 1985: 25).*

Esta misma reclamación interpretativa se pretende para la imprecisa y difícilmente delimitable disciplina del análisis de los estados financieros —el estudio crítico de la gestión empresarial (Martínez González y Sánchez Díaz, 2004)—, nuestro tercer pilar metodológico. A pesar de lo que a menudo se cree, el análisis de los estados financieros no es una disciplina metodológica exclusivamente cuantitativa, como afirman Martínez González y Sánchez Díaz:

*[...], l'anàlisi d'estats financers no és una disciplina exacta ni eminentment quantitativa. Els aspectes qualitatiu hi són tant importants com els quantitius i, d'altra banda, la intuïció, l'experiència, una formació àmplia i el desenvolupament de solucions imaginatives són aspectes molt valuosos per arribar a conclusions correctes després d'un procés d'anàlisi (Martínez González y Sánchez Díaz, 2004: 11).*

El análisis de los estados financieros consiste en la aplicación de técnicas y herramientas a datos y documentos financieros, con la finalidad de obtener medidas y relaciones significativas (información útil) para la toma de decisiones. Estas decisiones pueden ser de diferente índole: para evaluar la gestión pasada, realizar un diagnóstico de la empresa, prever la evolución futura y seleccionar entre determinadas alternativas (Martínez González y Sánchez Díaz, 2004: 18). En nuestro caso —con unos conocimientos contables limitados pero cierta experiencia en el análisis de documentación financiera— nos ha sido de utilidad para extraer los datos económico-financieros más importantes de nuestros dos grupos corporativos objeto de estudio y para detectar los vínculos mutuos, y con los respectivos sectores, así como los cambios estructurales, de forma pormenorizada. Obviamente no era nuestra intención —ni pretendemos arrogarnos esa capacidad— realizar un análisis exhaustivo de los estados financieros desde un punto de vista contable.

## 4.2 HERRAMIENTAS METODOLÓGICAS

---

Siguiendo lo expuesto anteriormente, describimos a continuación las principales herramientas metodológicas utilizadas.

### 4.2.1 Análisis documental

La observación sobre los dos casos de estudio ha supuesto una revisión documental, bibliográfica y hemerográfica que se ha realizado sobre las siguiente fuentes:

#### 4.2.1.1 Fuentes primarias:

Las fuentes documentales primarias de esta investigación están constituidas por toda aquella documentación corporativa, económica o financiera que las empresas están obligadas a depositar cada año ante distintas autoridades competentes. Estas fuentes, no obstante, varían con el paso del tiempo y no están disponibles de forma exhaustiva para todo el periodo histórico estudiado, entre otras cosas porque los requisitos relativos a la transparencia informativa eran mucho menos exigentes durante la primera etapa estudiada. Desde principios de los noventa, estos documentos son esencialmente los siguientes:

- En el caso de empresas que no cotizan en bolsa: las cuentas anuales en el Registro Mercantil que corresponda;

- En el caso de empresas que cotizan en bolsa: las cuentas anuales en el Registro Mercantil y en la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV), a la que deben informar además puntualmente de los hechos relevantes que se produzcan en el accionariado, consejo de administración, participaciones empresariales y en otros ámbitos susceptibles de afectar a la cotización de la acción;

- En el caso de las entidades financieras: las cuentas anuales y los estados financieros. Las primeras se presentan igualmente en el Registro Mercantil correspondiente y en la CNMV, donde se debe informar además de todos los hechos relevantes, y los segundos en el Banco de España con la regularidad que éste prescriba.

Las principales instituciones consultadas han sido en concreto:

- La Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV) (<http://www.cnmv.es>).
- La Securities Exchange Commission (SEC) (<http://www.sec.gov>).
- Los registros mercantiles y de la propiedad correspondientes (a través del Colegio de Registradores de la propiedad y mercantiles de España (<http://www.registradores.org>)).

- El Banco de España (<http://www.bde.es>).
- Las Bolsas de Barcelona y Madrid (<http://www.bolsademadrid.es> y <http://www.borsabcn.es>).

Los principales fondos documentales obtenidos de las anteriores fuentes han sido, entre otros:

- Memorias anuales.
- Auditorías.
- Informes anuales y Memorias de la Supervisión Bancaria del Banco de España.
- Informes anuales sobre los mercados de la CNMV.
- Memoria anual de la CNMV.
- Folletos informativos de Ofertas Públicas de Venta (OPV).
- Documentación complementaria depositada en la CNMV.
- Información complementaria hecha pública por las empresas estudiadas (informes anuales, notas de prensa, sesiones de los consejos de administración, datos comparativos, etc.).

#### 4.2.1.2 Fuentes secundarias:

Las fuentes documentales secundarias principales consultadas en esta investigación han sido:

- Tribunal de defensa de la competencia (<http://www.tdcompetencia.es/>).
- Las hemerotecas periodísticas de distintos periódicos y, en especial, las hemerotecas digitales de *El País*, *El Mundo*, *El Confidencial* y *El Periódico*.
- La bibliografía especializada.
- Los sitios web corporativos correspondientes a cada grupo.
- Los servicios de investigación societaria privados e-Infirma (<http://www.e-informa.com>), Axesor (<http://www.axesor.es>) y Sabi (<http://www.sabi.bvdep.com>).

Pese a que se han realizado diversos desplazamientos físicos fuera de Barcelona para la consulta de documentación y, principalmente, la realización de entrevistas en profundidad —principalmente a Madrid—, todas las consultas importantes se han realizado a través de los servicios electrónicos de los respectivos organismos, sin los cuales, sin lugar a dudas, no habría sido posible realizar este trabajo. Especialmente destacables son los servicios en Internet de las autoridades del ámbito de los mercados de valores —CNMV en Madrid y SEC en Nueva York—, en cuyas bases de datos electrónicas se ha podido recabar información de forma inmediata sin coste alguno.

#### 4.2.2 Entrevistas en profundidad

A lo largo de todo el proceso de investigación y hasta bien avanzada la redacción del trabajo se han realizado diversas entrevistas en profundidad a 23 personas distintas que perseguían

objetivos diversos según los entrevistados y el momento de la entrevista. En síntesis, las funciones de las entrevistas en profundidad de esta investigación pueden clasificarse según tres objetivos perseguidos:

*a) Objetivos cuantitativos*

- Obtener información sobre fuentes de información.
- Ampliar la información ya disponible, obteniendo información complementaria no disponible en las fuentes documentales públicas.

*b) Objetivos cualitativos*

- Contrastar o confirmar información.
- Clarificar información histórica u corporativa localizada.
- Facilitar el análisis y comprensión de los datos obtenidos.

*c) Objetivos operativos (técnicos)*

- Facilitar la comprensión de determinada información técnica.

El panel de entrevistados —cuya lista está incluida al final de este trabajo— lo han conformado los siguientes grupos de profesionales:

- Especialistas en empresa informativa.
- Especialistas en empresa bancaria.
- Profesionales vinculados al grupo informativo estudiado.
- Profesionales vinculados al grupo bancario estudiado.

Debido a su finalidad, en ningún caso la entrevista ha sido estructurada o sistematizada (con cuestionario previamente elaborado) sino la clásica entrevista en profundidad (De Miguel, 2004: 253) en la que se prepara una lista de ítems o temas que se desean cubrir, incluso llevando muchas preguntas ya formuladas, pero adecuadas a cada entrevistado en cada ocasión.

#### **4.2.3 Análisis de estados financieros**

*Estados financieros* es el término genérico bajo el que se agrupa lo que constituye la principal fuente de información del investigador o analista corporativo. Martínez González y Sánchez Díaz los definen como «*qualsevol tipus de document (físic o electrònic) que té per finalitat transmetre informació económico-financera*» (2004: 48) y los clasifican según diversas variables. De todas ellas, nosotros hemos utilizado la que se denomina como estados consolidados —aquellos que representan a un grupo empresarial.

#### 4.2.3.1 *Las cuentas anuales*

La principal fuente de información pública de los estados financieros consolidados son las cuentas anuales de las empresas. Estas cuentas anuales son de presentación obligada desde la reforma del marco jurídico-mercantil realizada en 1989 (Ley 19/1989, de 25 de julio, de Reforma parcial y Adaptación de la Legislación Mercantil a las directivas de la Comunidad Económica Europea en materia de Sociedades) a raíz de la necesaria armonización de nuestra legislación con la legislación comunitaria. Hasta esta reforma estaba vigente el Código de comercio de 1885, base del desarrollo de la legislación mercantil en España. De él se derivaron la Ley de Sociedades Anónimas, de 17 de julio de 1951, y la Ley de Sociedades de Responsabilidad Limitada, de 17 de julio de 1953. Ambas vigentes, también, hasta la reforma de 1989.

Los artículos 171.1 y 172 de la reformada Ley de Sociedades Anónimas indican lo siguiente:

*Artículo 171. Formulación:*

*1. Los administradores de la sociedad están obligados a formular, en el plazo máximo de tres meses contados a partir del cierre del ejercicio social, las cuentas anuales, el informe de gestión y la propuesta de aplicación del resultado, así como, en su caso, las cuentas y el informe de gestión consolidados.*

*Artículo 172. Cuentas anuales:*

*1. Las cuentas anuales comprenderán el balance, la cuenta de pérdidas y ganancias y la memoria.*

Así pues, tres son los documentos que conforman las cuentas anuales: balance; cuenta de pérdidas y ganancias; y memoria. El balance representa en una fecha determinada la situación patrimonial y financiera de la empresa (su activo y su pasivo). La cuenta de pérdidas y ganancias muestra el resultado de la empresa y el origen del mismo (cómo se llega a un determinado beneficio o pérdida). La memoria, por último, es un estado financiero de carácter narrativo-contable que completa, amplía y comenta la información contenida en el balance y la cuenta de pérdidas y ganancias. Recoge toda la información necesaria para facilitar la comprensión de los otros componentes de los estados financieros y los hechos más relevantes que han tenido lugar durante el ejercicio para el que se formulan las cuentas (Martínez González y Sánchez Díaz, 2004).

Adicionalmente, en las cuentas anuales puede encontrarse también el informe de gestión, una información contable no normalizada, elaborada por la dirección de las compañías, de carácter histórico, que no forma parte de las cuentas pero las acompaña. Y para las sociedades que están obligadas a realizar auditorías de sus cuentas —en nuestro caso ambos grupos— a las cuentas también se añade el informe del auditor. Este informe contiene un resumen de las cuentas anuales de la entidad auditada prácticamente idéntico al presentado por la entidad, pero debe añadir una

primera hoja al mismo, el informe del auditor propiamente dicho, donde expresa su conformidad con las cuentas (informe limpio) o, de existir las, las salvedades que formula a las mismas (informe con salvedades)—cuando no comparte algún criterio contable aplicado por su cliente.

En el caso de las cuentas anuales consolidadas, la obligatoriedad de su formulación está determinada en los artículos 42 y 49 del Código de Comercio y en el Real Decreto 1815/1991, de 20 de diciembre, por el que se aprueban las Normas para formulación de las Cuentas Anuales Consolidadas.

Así pues, las cuentas anuales consolidadas están compuestas esencialmente de tres documentos contables principales —el balance consolidado, la cuenta de pérdidas y ganancias consolidadas y la memoria consolidada— pero existen otros documentos que las acompañan, sin formar parte de ellas. Los tres documentos principales conforman una unidad y la sociedad dominante debe presentarlos conjuntamente en el Registro Mercantil, momento a partir del cual son de consulta pública. Para este trabajo hemos podido contar con las cuentas anuales consolidadas e individuales del grupo SCH desde 1991 —primer ejercicio para el que es obligada la presentación de cuentas tras la aprobación de la Ley 19/1989— y gracias a que su cotización en la bolsa desde fechas muy tempranas ha permitido conservar copias de las auditorías de las cuentas anuales en la Comisión Nacional del Mercado de Valores. Para el grupo PRISA, de cotización en bolsa mucho más reciente, sólo ha sido posible acceder a las cuentas anuales consolidadas desde 1999, último ejercicio para el que el Registro Mercantil disponía de depósitos del grupo en el momento de la consulta —este organismo no tiene obligación de conservar los depósitos más allá de los seis años. Del mismo modo, las sociedades mercantiles tampoco tienen obligación de conservar y custodiar sus cuentas anuales más allá de los cinco años. Se han realizado peticiones a los Registros Mercantiles de Madrid y Cantabria y a los servicios jurídicos de los dos grupos estudiados, para solicitar datos con anterioridad a esas fechas, sin éxito.

#### *4.2.3.2 Terminología básica*

Para una mayor comprensión de los datos suministrados en este trabajo, se presentan a continuación las definiciones de los términos más empleados y cuya significación puede ser importante para la comprensión del análisis realizado. Todos ellos proceden del Real Decreto 1815/1991:

##### **4.2.3.2.1 Grupo consolidado / Cuentas consolidadas / Principios de Consolidación**

El Real Decreto 1815/1991 establece la obligación de consolidar sus cuentas a las empresas que —atendiendo a los criterios de tamaño y a los eximentes indicados por la misma ley— funcionan como un grupo, es decir, cuando concurren al menos una sociedad dominante y una o varias



dependientes que acostumbran a actuar en el escenario mercantil como una unidad económica coordinada.

Funcionar como un grupo empresarial obliga pues a consolidar y esto significa que deben agregarse a los datos de la sociedad dominante los correspondientes al resto de sociedades del grupo. El grupo así contabilizado es un grupo consolidado. Cuando se estudia un grupo empresarial los estados financieros significativos son los del grupo consolidado, y no tanto los individuales para la empresa matriz o cualquiera de las empresas que forman parte del mismo. Estas cuentas se denominan así cuentas consolidadas y se rigen por unos principios de consolidación que pueden variar según se determina en el Real Decreto. En las cuentas consolidadas, los grupos deben indicar los principios de consolidación exactos a los que se acogen.

#### **4.2.3.2.2 Sociedad dominante**

La sociedad dominante es la sociedad matriz del grupo. Se define como la sociedad mercantil que siendo socio de otra sociedad, mercantil o no, se encuentre con relación a ésta. Esta relación puede consistir en que posea la mayoría de los derechos de voto; en que tenga la facultad de nombrar o destituir a la mayoría de los miembros del órgano de administración; en que pueda disponer, en virtud de acuerdos celebrados con otros socios, de la mayoría de los derechos de voto; o en que haya nombrado exclusivamente con sus votos a la mayoría de los miembros del órgano de administración, que desempeñen su cargo en el momento en que deben formularse las cuentas consolidadas y durante los dos ejercicios inmediatamente anteriores.

Las sociedades que dependen de una sociedad dominante en un grupo pueden ser sociedades dependientes, multigrupo o asociadas.

#### **4.2.3.2.3 Sociedad dependiente**

Se entiende por sociedades dominadas o dependientes aquellas que se encuentren en relación a la dominante en alguno de los supuestos establecidos antes para las dominantes, así como las sucesivamente dominadas por éstas, cualquiera que sea su forma jurídica y con independencia de su domicilio social.

#### **4.2.3.2.4 Sociedades multigrupo.**

Son sociedades multigrupo, a los únicos efectos de la consolidación de cuentas, aquellas sociedades, no incluidas como sociedades dependientes, que son gestionadas por una o varias sociedades del grupo, que participan en su capital social, conjuntamente con otra u otras sociedades ajenas al mismo.

Se entiende que existe gestión conjunta sobre otra sociedad cuando, además de participar en el capital, en los estatutos sociales se establece la gestión conjunta o existen pactos o acuerdos que permitan a los socios el ejercicio del derecho de veto en la toma de decisiones sociales.

#### **4.2.3.2.5 Sociedades asociadas**

Son sociedades asociadas aquellas que no son dependientes ni multigrupo, que no están pues incluidas en la consolidación del grupo pero sobre las cuales el grupo ejerce una influencia notable en su gestión.

Se entiende que existe influencia notable en la gestión de otra sociedad cuando una o varias sociedades del grupo participan en el capital social de la sociedad y se crea una vinculación duradera contribuyendo a su actividad. La legislación juzga que esto sucede cuando una o varias sociedades del grupo posean una participación en el capital de una sociedad que no pertenezca al grupo de, al menos, el 20 % o el 30 % si esta cotiza en Bolsa.

#### **4.2.3.2.6 Métodos de integración y puesta en equivalencia**

Los distintos tipos de sociedades que conforman el grupo integran sus cuentas a las cuentas de la sociedad matriz de manera diferente, según se trate de sociedades dependientes, asociadas o multigrupo.

Las sociedades dependientes, aquellas que forman parte del grupo, se integran a éste por el método de integración global. Las sociedades multigrupo, aquellas que no forman parte del grupo pero se gestionan conjuntamente, se pueden integrar al grupo por el método de integración proporcional. Las sociedades asociadas se integran al grupo por el método de puesta en equivalencia (mediante este método también pueden integrarse las dependientes o multigrupo que no se integren por los métodos antes citados).

La aplicación del método de integración global se realiza mediante la incorporación al balance de la sociedad dominante de todos los bienes, derechos y obligaciones que componen el patrimonio de las sociedades dependientes, y a la cuenta de pérdidas y ganancias de la primera todos los ingresos y gastos que concurren en la determinación del resultado de las segundas (todo ello sin perjuicio de las homogeneizaciones previas y de las eliminaciones que resulten pertinentes, conforme a lo dispuesto en la ley).

La aplicación del método de integración proporcional supone la incorporación al balance de la sociedad dominante de los bienes, derechos y obligaciones de la sociedad multigrupo y a la cuenta de pérdidas y ganancias de la primera los ingresos y gastos que concurren en la determinación del resultado de la segunda en la proporción que representen las participaciones de las sociedades del grupo en el capital de la sociedad multigrupo, sin perjuicio de las homogeneizaciones previas y de los ajustes y eliminaciones que resulten pertinentes. Las cuentas

de la sociedad multigrupo a incorporar por aplicación de lo anterior son las cuentas consolidadas de dicha sociedad.

Por último, el procedimiento de puesta en equivalencia es aquel que sustituye el valor contable por el que una inversión figura en las cuentas de una sociedad del grupo por el importe correspondiente al porcentaje que de los fondos propios de la sociedad participada le corresponda. Dicho porcentaje será el que resulte del capital de la sociedad puesta en equivalencia, excluidas las acciones propias.

Así, forman el conjunto consolidable las sociedades a las que se les aplique el método de integración global o el proporcional con arreglo a lo señalado en los artículos anteriores. El perímetro de la consolidación está formado por las sociedades que forman el conjunto consolidable y por las sociedades a las que les sea de aplicación el procedimiento de puesta en equivalencia.

#### 4.2.3.3 *Sobre la fidelidad de las cuentas anuales*

La Ley 19/1989, de 25 de julio, de Reforma parcial y Adaptación de la Legislación Mercantil a las directivas de la Comunidad Económica Europea en materia de Sociedades, también incluye en su artículo 172 lo siguiente con respecto a las cuentas anuales:

##### **Artículo 172. Cuentas anuales:**

*2. Estos documentos, que forman una unidad, deberán ser redactados con claridad y mostrar la **imagen fiel** del patrimonio, de la situación financiera y de los resultados de la sociedad, de conformidad con esta ley y con lo previsto en el Código de Comercio» (la negrita es nuestra).*

Lo que constituye esa «*imagen fiel*» viene delimitado por las exigencias que marcan los textos legales, que establecen claramente las normas de elaboración de las cuentas anuales. Del mismo modo, el Banco de España, que con la creación del Banco Central Europeo perdió su principal función de emisor de moneda y asumió como única tarea la de control de las entidades financieras, también estipula a través de sus normas la información que éstas deben suministrarle. A todo lo anterior hay que añadir, en el caso de las empresas que superan una determinada envergadura (definida por el número de empleados, los activos y los ingresos), la obligada presentación del ya mencionado informe de auditor a las cuentas anuales cuya función es dar fe de la citada fidelidad de la imagen financiera proyectada.

Dado que los estados financieros constituyen una fuente de datos central en esta investigación—y la principal fuente de información corporativa a la que puede tener acceso cualquier investigador de empresas que las evalúe desde el exterior, a partir de datos públicos—; y dado que los estados financieros constituyen la imagen más fiel disponible para analizar a las

corporaciones, es preciso señalar aquí las importantes salvedades que deben hacerse a ésta herramienta.

Como afirman numerosos autores, y hemos podido comprobar en nuestros casos particulares de estudio, la transmisión de esa «*imagen fiel*» de la que hablan tanto la Ley de Sociedades Anónimas como el Código de Comercio (art. 34) puede realizarse de modos nada fieles a la realidad. Podemos formularlo simplemente como una cuestión interpretativa: «*Per a una mateixa empresa i per a un mateix exercici poden existir diferents resultats, i tots ells raonables d'acord amb els principis comptables utilitzats. No hi ha un resultat de l'exercici que sigui únic*» (Martínez González y Sánchez Díaz (2004: 57). O podemos formularlo directamente como manipulación. Un artículo de Catherine Gowthorpe y Oriol Amat analizando lo que ha venido en denominarse *contabilidad creativa* sintetizaba a la perfección en su resumen la envergadura —nada coyuntural ni accidental— de esta manipulación:

*Preparers of financial statements are in position to manipulate the view of economic reality presented in those statements to interested parties. This paper examines two principal categories of manipulative behavior. The term 'macro-manipulation' is used to describe the lobbying of regulators to persuade them to produce regulation that is more favorable to the interests of preparers. 'Micro-manipulation' describes the management of accounting figures to produce a biased view at the entity level. Both categories of manipulation can be viewed as attempts at creativity by financial statement preparers (Gowthorpe y Amat, 2005: 55).*

Manipulación que los autores sitúan, además, en un contexto ético al que atribuyen un carácter moralmente reprehensible:

*[...] it is reasonable to question the validity of activities involved in dressing up financial statements to present an appearance that is not fully justified by the underlying economic activity. This type of micro-level creative accounting is informed by an intention to deceive the recipients of financial statements, and can therefore be regarded as morally reprehensible. (Ibid.: 63).*

Desafortunadamente, esta situación no es coyuntural ni excepcional, sino que puede considerarse una tendencia para la que no sólo no se están tomando las medidas necesarias sino todo lo contrario, a tenor de la implantación de las nuevas normas internacionales de contabilidad (NIC), también denominadas Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF). La nueva normativa contable, que ya rige para los grupos de empresas cotizados desde 2005, puede fomentar las prácticas de «*maquillaje contable*» (Martínez González y Sánchez Díaz, 2004: 15) en la medida en que ofrece mucha más flexibilidad a la hora de contabilizar las transacciones. En efecto, un estudio del economista y catedrático de la Universitat Pompeu Fabra, Oriol Amat, cifra en hasta 122 las alternativas, frente a las 100 que permitía la normativa española anterior a las

NIC. De este modo, la tendencia es, pues, no a reducir las alternativas que permiten contabilizar de formas distintas una misma transacción —incrementando así las posibilidades de *maquillaje*— sino a aumentarlas (Amat, 2003).

Una de las primeras víctimas de lo anterior es la inteligibilidad. La falta de claridad expositiva de la documentación societaria es, además, contraria al espíritu de la legislación contable, y constituye un defecto en cuya involuntariedad es difícil creer. Esta ininteligibilidad de los textos financieros, amparada en una jergonza técnica altamente eufemística, y, por lo tanto, nada transparente, resulta en el efecto contrario al esperado: en lugar de claridad se obtiene confusión. Confusión como la que se deriva al observar la aparición o desaparición de un año a otro en las cuentas de importantes empresas participadas —esto es, con reservas, beneficios e ingresos significativos— sin que medie ninguna explicación de su adquisición, venta, disolución o lo que sea que les haya podido acontecer, como se ha observado en el análisis de los estados contables de los dos grupos estudiados en esta investigación.

Hay otras evidencias menos simples pero tan o más reveladores de la infidelidad de la imagen trasladada por las cuentas anuales. Se trata de las declaraciones de pérdidas y beneficios en función de arbitrarias declaraciones de provisiones anuales que, incluso los propios auditores, siempre proclives a dar la razón al cliente auditado, en ocasiones se ven obligados a enmendar.

De este modo, por ejemplo, para los años 1997, 1998 y 1999, el auditor del Santander Central Hispano (el ya desaparecido Arthur Andersen) declara en su informe unas importantes salvedades que no pueden pasar desapercibidas. En concreto, el auditor explica que en 1997, los 59.030 millones de pesetas declarados debían haber sido 142.000; que en 1998 los 83.379 millones de pesetas declarados debían haber sido 111.000; y que en 1999 debería haberse incrementado los beneficios declarados ni más ni menos que en 153.000 millones de pesetas. La mayoría de estos beneficios no declarados se encuentran en forma de fondos de provisiones que los mismos auditores declaran completamente innecesarios pero que el banco implementa sin atender a las consideraciones de sus asesores.

Un posterior seguimiento de estos capitales desvela que, en una gran mayoría de casos, estas enormes reservas no llegan nunca a ser ejecutadas (no se gastan, no es preciso recorrer a estos dineros acumulados para los contingentes inicialmente previstos) o, cuanto menos, no se demuestra su ejecución. Pero, y aquí subyace el hecho más alarmante, a pesar de ello, nada indica que estos capitales vuelvan al lugar que les pertenecería: la cuenta de resultados. Al final, se acaba perdiendo el rastro a los importes y es imposible conocer su destino real —a través de la documentación pública disponible, se entiende.

En el caso del grupo PRISA, las salvedades son mucho menos significativas pero también existen, y es preciso señalar que la sociedad dominante y varias sociedades dependientes del

grupo tienen numerosos expedientes abiertos por la Inspección Fiscal de Hacienda por estar ésta en desacuerdo con los criterios aplicados por el grupo. En el caso de los informes de los auditores —los mismos que para el grupo SCH— que acompañan a las cuentas anuales, por ejemplo se hacen constar salvedades en los ejercicios 1999, 2000 y 2001. En el informe para el ejercicio 1999, se hace constar que el beneficio del ejercicio debería estar incrementado en 6.856 millones de pesetas, amortizados anticipadamente, e incorrectamente, según el auditor. Para el ejercicio de 2000, se hace constar que los ingresos extraordinarios relativos a ingresos de ejercicios anteriores de la cuenta de pérdidas y ganancias consolidadas deberían contabilizar 5.146 millones de pesetas más, que PRISA registró en gastos por amortizaciones del fondo de comercio. En 2001 la salvedad indica que ese error en la contabilización es de 21,4 millones de euros, registrados igualmente como gastos por amortizaciones y no como ingresos extraordinarios, pero que serán corregidos en 2002, tal y como indica el informe para el siguiente ejercicio.

El grupo PRISA y el grupo SCH aparecen, en concreto, en un estudio del profesor Oriol Amat (Amat, 2002) sobre las prácticas de maquillaje contable en las empresas incluidas en el IBEX-35. En particular, y para el BSCH, se indican resultados sobredimensionados para los ejercicios 1999, 2000 y 2001, en los que la entidad financiera aumenta un 74,3%, un 44,5% y un 32,7% respectivamente, los resultados anuales mediante prácticas contables que, si bien no son ilegales, alejan la imagen ofrecida de la fidelidad exigida por la ley. En el caso del grupo PRISA, Amat indica una reducción del 14,5% en los resultados del ejercicio 2000 con prácticas similares. En este artículo, el catedrático de la Universidad Pompeu Fabra realiza una reflexión sobre los problemas de la información contable describiendo las principales técnicas de maquillaje empleadas por las empresas que cotizan en la bolsa para adecuar los resultados anuales a sus intereses financieros. Buena parte de las técnicas descritas por Amat, transcritas a continuación, han podido ser detectadas en las cuentas de las entidades analizadas en este estudio:

- Aumentar o reducir gastos (provisiones, amortizaciones, reestructuraciones empresariales, planes de pensiones,...). No reconocer los gastos que suponen las *stock options*.
- Considerar como gasto la I+D (Investigación y desarrollo) o bien activarla.
- Contabilizar gastos con cargo a reservas en lugar de llevarlos a la cuenta de resultados.
- Endeudarse a través de compañías que no se consolidan.
- Cambiar el criterio de valoración de los stocs.
- Contabilizar transacciones haciendo estimaciones optimistas o pesimistas sobre el futuro.

- Generar resultados extraordinarios con la finalidad de mejorar las cuentas, o viceversa.
- Considerar los resultados extraordinarios como si fuesen ordinarios, o viceversa.
- Reconocimiento anticipado de ingresos o diferir el reconocimiento de gastos
- Diferir el reconocimiento de ingresos o reconocimiento anticipado de gastos.
- Ventas ficticias.
- Compensar partidas de activo y pasivo o de ingresos y gastos.
- Transacciones a precios fuera de mercado, irreales y/o con la finalidad de engañar con compañías que no se consolidan.
- No aportar información de filiales con la excusa de que constituye información de alto valor estratégico o por otros motivos.

Este artículo de Oriol Amat es un texto muy esclarecedor para comprender por qué los resultados contables que las empresas hacen públicos no pueden considerarse imágenes fieles de su realidad —sin que ello implique, paradójicamente, estar infringiendo en todos los casos la legalidad vigente, sino *sólo* su espíritu.<sup>24</sup>

Esta realidad conocida y estudiada no tiene, no obstante, efecto alguno sobre las entidades depositarias de las cuentas anuales. De hecho, ninguna de ellas (Registros Mercantiles, CNMV y Banco de España) tiene mecanismos para controlar que lo que en ellas se deposita se ajuste a la realidad. Los únicos mecanismos de control hasta ahora, los auditores, están completamente neutralizados por el hecho de que los fiscalizados son sus propios clientes.

Así pues, la principal fuente de información con la que cuenta el investigador independiente y externo de la situación económica, financiera y corporativa de un grupo empresarial no es fiable. Y sin embargo es la única disponible y en ella es posible encontrar, por la obligatoriedad de hacer públicos muchos datos internos, un buen torrente de información. En un intento de contrarrestar el quebramiento de la imagen fiel que se produce *de facto*, en este estudio hemos optado por aplicar estos tres métodos:

---

<sup>24</sup> Oriol Amat menciona los resultados de un estudio de PricewaterhouseCoopers (Dipiazza y Eccles, 2002 en Amat, 2002) en el que se pone de manifiesto que sólo el 20% de analistas, inversores y ejecutivos considera que la información preparada de acuerdo con las normas contables actuales sea de utilidad para conocer la imagen fiel de las empresas. Amat ha demostrado en otros estudios que las nuevas normas contables internacionales de aplicación a partir de 2005-2006 no sólo no van a solucionar el problema actual sino que van a aumentar la flexibilidad todavía más y, por tanto, a incrementar las posibilidades de infidelidad de la imagen trasladada (Amat, 2003).

a) Ofrecer las cifras que se consideran más próximas a la realidad cuando lo que interesa no es tanto establecer comparaciones con los competidores sino entender un contexto puntual. De este modo es importante observar como ante los accionistas pueden ofrecerse unas cifras superiores a las que se declaran después en el Registro Mercantil. Que ante los primeros (y ante los medios de comunicación que lo transmiten) hay que dar mejores noticias que ante la Agencia Tributaria, podría ser una explicación de ello.

b) Recorrer a la documentación depositada en otras autoridades mercantiles, por ejemplo, la SEC (Securities and Exchange Commission) estadounidense. Los beneficios de esta opción no son pocos. Por ejemplo, en los folletos informativos suministrados en el 2002 por el SCH a la SEC, se pueden encontrar una lista mucho más extensa de empresas participadas que en la documentación presentada inicialmente a los accionistas españoles, en la que decenas de empresas están ausentes. La demanda de impugnación de los acuerdos sociales aprobados en junio de 2002 (correspondientes a las cuentas del SCH del ejercicio 2001) presentada en julio de 2003 por Rafael Pérez Escolar, indicaba que hasta 400 sociedades habían quedado excluidas de las cuentas.

c) Recurrir a las interpretaciones de los expertos para comprender los subterfugios contables que escapan a la comprensión de la autora, que no persigue un objetivo economicista (dominar la situación contable-financiera de los agentes estudiados), sino estructural (establecer nexos y conexiones empresariales entre un grupo bancario y un grupo de comunicación).

#### **4.2.4 Análisis de los consejos de administración**

A pesar de las salvedades anteriores, el análisis de los estados financieros constituye una herramienta de utilidad manifiesta en la medida que de ella pueden derivarse conclusiones concretas (sobre los beneficios, el grado de endeudamiento, la composición del grupo empresarial, los gastos y costes corporativos, etc.). No sucede lo mismo con otra herramienta también utilizada en este trabajo, el análisis de los consejos de administración, de la cual no es posible deducir conclusiones que no exijan ser contrastadas por investigaciones posteriores. Sin embargo, el análisis de los consejos de administración (y de las relaciones y trayectorias de los altos ejecutivos de las grandes corporaciones) ofrece una imagen de las relaciones de poder — independientemente de las conclusiones que del mismo se puedan derivar— que ninguna investigación de economía política de la comunicación puede obviar.

Como veíamos, Enrique Bustamente ya utilizaba este análisis en su trabajo de principios de los ochenta para arrojar luz a los vínculos, hasta ese momento ocultos, entre banca y medios de comunicación. Pero ha sido principalmente en el ámbito anglosajón que se ha empleado esta



herramienta de manera destacada para avanzar en el estudio de la concentración empresarial y poner de relieve la hegemonía *de facto* que ejercen determinadas empresas en sus respectivos sectores: «*Recent research opens up new directions in the analysis of concentration which, though rooted in understanding the power of ownership, look to forms of corporate interaction that build powerful relationships without actually merging businesses*» (Mosco, 1996: 189).

Como describe Vincent Mosco en la obra de la que se ha extraído la anterior cita, *The Political Economy of Communication* (1996), los economistas políticos de la comunicación han estado interesados en una amplia gama de tipos de concentración empresarial —esencialmente centrada en el análisis de la propiedad, a pesar de atender también a otros aspectos como las cuotas de mercado y la diversidad de productos en el mercado. El análisis de los denominados *corporate boards of directors* constituye una excepción a esta tendencia que ha sido, no obstante, seguida por una minoría de autores para demostrar la hegemonía *de facto* a la que pueden conducir los *corporate partnerships* o *strategic alliances*: «*The central point of the analysis is that overlapping board structures provide the opportunity and the responsibility for close cooperation among the representatives of firms, some of which are competitors*» (Mosco citando a Coulter, 1996: 189).

El análisis de los consejos de administración en lugar de examinar, pues, la propiedad de las empresas, examina las relaciones entre los miembros del principal órgano responsable de la actividad corporativa. Un órgano que, como afirma Mosco, en teoría está formalmente seleccionado por los accionistas pero, en la práctica, acostumbra a determinar su propia composición (Mosco, 1996: 185). El poder e influencia de este órgano en las decisiones corporativas se mantiene incluso en pleno capitalismo financiero, en el que buena parte de la propiedad de las empresas cotiza en los mercados de valores, como es posible comprobar atendiendo a las reducidas participaciones accionariales que ostentan la mayoría de los consejos de administración. Así, aunque los consejos de dirección de las empresas cotizadas apenas acumulen porcentajes de participación superiores al 5 o el 10%, ello no impide que estos órganos diriman el destino de las mismas y la propia composición de los consejos.

La interrelación entre consejeros supone pues la interrelación entre los máximos órganos del poder corporativo y esta interrelación no se lleva sólo a cabo en los consejos de administración. A principios de los setenta, diversos investigadores sociales ya documentaron otros lugares, a parte de los consejos, en los que la elite empresarial encuentra oportunidades para la interacción y la planificación (Clement, 1975, 1977; Domhoff, 1978, 1990; Useem, 1984): los clubes privados, las asociaciones, las organizaciones profesionales y otras redes de intereses constituyen lo que Mosco define como «*nodes in networks of class power*» (Mosco, 1996: 189).

En el caso concreto que nos ocupa, incluso la OCDE ha reconocido, al denunciar los conflictos de intereses que genera la diversificación bancaria, que los consejos de administración de las

empresas participadas son grandes fuentes de información privilegiada para la banca (OCDE, 1993: 9).

Si bien no es posible medir sin investigaciones *ad hoc* las repercusiones reales de esta interacción entre consejeros (y del flujo e intercambio de altos directivos), y por lo tanto no es posible establecer los efectos de un supuesto dominio de una empresa sobre otra a través de las meras interacciones entre consejeros, es evidente por todo lo anteriormente expuesto que este análisis constituye una herramienta indispensable para obtener un mapa de las relaciones de poder más ajustado que el que ofrece el mero análisis de la propiedad.

## 4.3 OBSERVACIONES FINALES

---

### 4.3.1 Hemerotecas digitales consultadas

El criterio de selección de las hemerotecas periodísticas consultadas ha sido simple: elegir aquellas que dispusieran de la base documental más amplia, en primer lugar, y, en segundo, aquellas con un motor de búsqueda más avanzado. Se han preferido los servicios accesibles ubicuamente, a los que exigían desplazamiento físico a ordenadores fijos (por ejemplos los de hemerotecas de universidades). Los servicios de noticias de suscripción accesibles en las hemerotecas universitarias poseen en su mayor parte limitaciones importantes de búsqueda, captura y/o salida de la información.

Sin menoscabo de consulta puntual de otros periódicos, las hemerotecas digitales elegidas principalmente han sido las de *El País*, *El Mundo* y *El Confidencial*. La primera incorpora a todo el periódico desde su nacimiento y posee un motor de búsqueda excelente. Las otras dos son mucho más limitadas en envergadura y en cualidades de búsqueda pero sus base de datos prestan especial atención a todo lo relativo al grupo PRISA y al grupo SCH, con lo que constituye, una importante fuente de contraste.

No es este el caso del resto de hemerotecas más importantes. En el momento de realizar esta investigación,<sup>25</sup> por ejemplo:

- *La Vanguardia* dispone del archivo más amplio de todos pues ofrece toda su hemeroteca centenaria desde 1881, pero sólo permite realizar búsquedas por palabras para los últimos ocho años. La base de datos centenaria sólo se puede consultar por fecha y la información está digitalizada en formato PDF (*Portable Document Format*) como una imagen, motivo por el cual no permite búsquedas por contenido en el archivo histórico.

- *ABC* también permite realizar búsquedas por fecha, por palabras clave y búsquedas avanzadas. Pero su hemeroteca *online* sólo incluye el archivo histórico desde 1996.

- *El Periódico de Cataluña*, por su lado, sólo almacenaba en Internet, en el momento de este estudio, noticias publicadas en los últimos tres años.

---

<sup>25</sup> Los periódicos están constantemente modificando los servicios que ofrecen *online*, entre ellos sus hemerotecas, de forma que es posible que en el momento de presentar este trabajo estas condiciones no se correspondan exactamente con la realidad.

La posibilidad de realizar búsquedas en la base de datos de Internet de los periódicos posee las siguientes ventajas:

- con respecto a la consulta *in situ*: permite la consulta remota sin necesidad de desplazamiento a una hemeroteca física y, por tanto, permite una consulta permanente, siempre disponible las 24 horas del día los 7 días de la semana. Además, lógicamente, permite todo un abanico de búsquedas avanzadas imposible de realizar sobre el papel;

- con respecto a la consulta en CD-ROM: permite ver las estadísticas de consulta (obtener, por ejemplo, listados de búsquedas de las noticias más consultadas en Internet) y consultar una base de datos permanentemente actualizada a fecha presente. En búsquedas por fechas recientes, permite también consultar puntualmente las hemerotecas de otros periódicos para establecer comparaciones dado que prácticamente todos ellos permiten la compra individualizada de noticias.

Lógicamente, la opción de consulta de la hemeroteca a través de Internet también tiene algunas desventajas siendo, sin duda, la principal, el hecho de que no siempre es posible ver la noticia en su contexto: esto es, su situación en la página y los mensajes informativos o publicitarios que la rodean. En el caso de *El País* sólo es posible obtener la noticia en formato PDF, y así verla en su contexto impreso, para las noticias recientes. Este es el motivo que en muchas referencias bibliográficas no haya podido incluirse los números de página de la versión en papel de las noticias referenciadas (la edición digital no incluye, lógicamente, numeración). Para contrarrestar este inconveniente se incluye siempre el nombre de la sección en la que ha sido publicada la noticia.

A pesar de lo anterior es preciso destacar que esta investigación no habría sido posible en los parámetros que aquí se presenta sin el empleo de Internet y las avanzadas funciones de búsqueda de herramientas como las citadas o como Google, por lo que se entiende que la anterior limitación queda compensada por las ventajas que la consulta digital ha aportado al estudio.

#### **4.3.2 Denominación de la entidad financiera**

La entidad financiera objeto de este estudio ha cambiado su denominación diversas veces en el período objeto de estudio. Nació como *Banco de Santander* (BS); en 1986 se desprendió de la preposición y quedó sólo como *Banco Santander* (BS); pasó a llamarse *Banco Santander Central Hispano* (BSCH) en 1999, tras su fusión con el Banco Central Hispano (BCH); y posteriormente eliminó la *B* de su sigla comercial en septiembre de 2001 para usar sólo *Santander Central Hispano* (SCH) como imagen de marca (si bien en el registro Mercantil de Cantabria sigue inscrita como BSCH, S.A.).

El actual BSCH es además la empresa matriz del «*Grupo Santander Central Hispano*, que acoge bajo su paraguas al resto de marcas corporativas en manos del SCH. Es preciso añadir que, a principios de 2004, la entidad empezó a utilizar como denominación comercial del grupo simplemente la expresión *Grupo Santander*.

En este trabajo se empleará la denominación *Santander* para referirse de forma genérica a la entidad y la denominación oportuna (BS, BSCH o Grupo) cuando específicamente se precise hacer la distinción. Esto es:

- Se empleará *Banco de Santander* cuando nos refiramos a la entidad antes de 1986;
- Se empleará *Banco Santander* cuando nos refiramos a la entidad entre 1986 y 1999;
- Se emplearán las siglas *BSCH* para referirnos al banco a partir de 1999 y las siglas SCH para referirnos al grupo a partir de la misma fecha. No se utilizará la marca comercial SCH para referirse sólo a la casa matriz para evitar confusiones.

#### **4.3.3 Denominación del grupo de comunicación**

La sociedad dominante del grupo PRISA ostenta la misma denominación que el grupo, lo cual puede llevar a confusión. Aquí utilizamos la denominación *PRISA* o *Promotora de Informaciones, S.A.*, indistintamente, para referirnos a la sociedad dominante del grupo y la denominación *grupo PRISA* para referirnos específicamente al grupo consolidado. Y la misma distinción se realiza para Sogecable, siendo *Sogecable* o *Sogecable, S.A.* siempre la denominación de la sociedad matriz y *grupo Sogecable* la referencia específica para todo el grupo.

Las sociedades y marcas comerciales de televisión de Sogecable también puede llevar a confusión. Por ello se empleará la denominación *Sociedad de Televisión Canal Plus, S.A.* o *Canal Plus* para referirse a la sociedad hasta 1996 y *Canal+* o *Digital+* para referirse a las marcas explotadas por Sogecable a partir de esa fecha.

#### **4.3.4 Unidades monetarias empleadas**

En lo relativo a los datos económicos, la mayoría de las cifras se ofrecen en euros para facilitar la comparación, por lo que han sido convertidas todas las anteriores a enero de 2001 (con la sola excepción de las cifras en dólares, que se mantienen cuando la cifra original está obtenida en esta moneda, y las cifras en pesetas contenidas en citas textuales). Adicionalmente, se traducen entre paréntesis en pesetas aquellas cifras que puedan localizarse en esta unidad monetaria en las referencias documentales citadas.

#### **4.3.5 Citación de fuentes**

Para agilizar la lectura, todas las fuentes se citan con mínimas referencias en el texto. Las referencias completas se incluyen en la bibliografía final. En el caso de los artículos periodísticos, se citan intratextualmente los títulos de los mismos cuando estos no van firmados individualmente, sino por el medio. En aquellos casos en que la fuente periodística sólo indica las iniciales del autor del artículo se mantienen estas sólo cuando no puede deducirse el nombre completo del autor del artículo.

Tal y como ya se ha comentado, en los anexos se incluyen una lista de los documentos más relevantes para la confección de esta investigación.

#### 4.4 AGRADECIMIENTOS

---

Por último, este trabajo no habría sido posible sin la confluencia y ayuda de múltiples personas que, desde ámbitos multidisciplinares, bien como referentes, bien como inspiradores, bien como promotores o directamente implicándose en el desarrollo de la investigación, han permitido llevar a cabo un proceso de trabajo tremendamente enriquecedor tanto desde el punto de vista metodológico como intelectual. En este sentido, diversas son las deudas que la autora ha contraído a lo largo del mismo.

En primer lugar, quiero expresar mi agradecimiento a la generosidad mostrada por una larga lista de personas que han revisado, corregido y leído partes de este trabajo y cuyos comentarios han ayudado a mejorarlo considerablemente. De forma destacada quiero agradecer su meticulosa corrección a Miren Etxezarreta, catedrática de Economía aplicada de la Universidad Autónoma de Barcelona (UAB); a los doctores de la facultad de Ciencias de la Comunicación de esta misma universidad María Isabel Fernández, Carles Llorens y Xavier Giró; al doctor Javier Pueyo del departamento de Economía y Empresa de la Universitat Pompeu Fabra, y a los abogados Iván Hernández y Javier Sotos. De igual modo, estoy en deuda con Ramon Reig, doctor de la facultad de Ciencias de la Comunicación de la Universidad de Sevilla; con Oriol Amat, catedrático de Contabilidad de la Universidad Pompeu Fabra; con Enric Ribas, catedrático de Economía financiera y contabilidad de la UAB; con María Rosario de Mateo, catedrática del departamento de periodismo de la UAB, y con Francesc Granell, catedrático de Organización económica e Internacional de la Universidad de Barcelona, por la desinteresada y reiterada ayuda de todos ellos en diversas fases de este trabajo.

En segundo lugar, este estudio tiene una enorme deuda intelectual con el seguimiento retrospectivo y meticuloso que otros investigadores críticos e independientes, en número muy reducido, han estado realizando en años recientes sobre el sistema financiero español y muy especialmente con Josep Manuel Novoa Novoa, cuya labor en solitario sorprende por su coraje y solvencia, y cuya generosa asistencia ha sido de gran valía para una parte principal de esta investigación.

En tercer lugar, quiero expresar mi agradecimiento a todas las personas que se dejaron entrevistar en una u otra fase de la investigación. Todos ellos están referenciados en el capítulo «Fuentes Documentales», al final de este trabajo, y entre ellos se cuentan periodistas, abogados, editores, académicos profesionales y empresarios. Es preciso destacar la guía fructífera que supusieron las charlas con los periodistas Enric Tintoré de *La Vanguardia*, Javier Ortiz de *El Mundo* y Joaquim Perramón del Colegio de Periodistas de Cataluña, así como con el ya citado Josep Novoa; también la enorme utilidad, por motivos bien distintos, de las entrevistas a los abogados

madrileños Rafael Pérez Escolar y Matías Cortés, así como con el catedrático de economía Joan Hortalá, presidente a su vez de la Bolsa de Barcelona; y otras aportaciones puntuales pero de enorme provecho como las realizadas por Luís Sacristán y Xavier Oliver, de Equipo Singular — quienes pusieron generosamente a mi disposición un estudio inédito sobre los grupos de comunicación en España—, el economista Ignacio Gómez o el abogado y periodista Carlos Sánchez Almeida.

Muchas otras personas han colaborado de forma desinteresada para ayudar a establecer un contacto personal, para desbloquear alguna cuestión operativa o para suministrar documentación de accesibilidad difícil (como ediciones antiguas de la revista interna del grupo SCH, copias de autos y sentencias judiciales o informes anuales ya no disponibles a través del Registro Mercantil): Laura Bergés, Carles Abad, Jaume Carbó, Emili Almiron, Maru de Montserrat, Ana Lorenzo y Vladimir Blanes, entre otros. Y otras no han participado directamente en esta investigación pero indirectamente han contribuido a permitir mi concentración en ella, como la ayuda y asistencia que me han prestado, desde que empecé mi actividad docente a tiempo completo en la Universitat Autònoma de Barcelona, los profesores y compañeros Josep Àngel Guimerà y Josep Manuel Jarque. Como el apoyo e interés constante, y la paciencia, que me ha profesado Mathilde Sommeregger, una de las mejores editoras y consultoras editoriales de este país. O cómo el aliento que los compañeros de Attac Cataluña han insuflado a mi motivación y esfuerzo con sus invitaciones a participar en actos y con su propio trabajo, muy en especial Martí Subirà, Antonio Fuertes, Carlos Jiménez Villarejo y también Juan Hernández Viguera, de Attac Madrid, y Ana María Garriga, de Attac Andorra. A todos, gracias.

Por último, pero en absoluto menos importante, debo trasladar mi gratitud hacia los que han inspirado e impulsado este trabajo estimulándolo desde sus inicios. De forma muy especial, al catedrático de Ciencias de la computación e inteligencia artificial de la Universidad de Valencia, Gregori Martín Quetglàs, a cuyo espíritu crítico, trabajo y honestidad debo mi interés por el sistema financiero. También al que fuera director de mi trabajo de investigación, el doctor Santiago Ramentol, y al director de esta tesis, el doctor Marcial Murciano.

Y naturalmente, estoy en deuda con mi entorno familiar y personal, que ha resistido a esta tesis y todo lo que se ha derivado de ella con infinita, en ocasiones inaudita, paciencia y generosidad.

Por supuesto, todos los errores que pudieran incluir estas páginas son atribuibles en exclusiva a la autora de las mismas.





---

## **5 Sistema Financiero**

---



## 5.1 PRESENTACIÓN

---

Este capítulo tiene por objeto analizar el sistema financiero en el período estudiado — 1976-2004, si bien para ello será preciso en ocasiones retroceder a etapas precedentes— con una finalidad múltiple:

- a) obtener una perspectiva histórica que permita poner de relevancia los elementos clave en el proceso de evolución del sistema financiero en España desde el restablecimiento de la democracia;
- b) describir el sistema financiero presente, al que ha conducido tal evolución, en lo relativo principalmente a su estructura;
- c) reflejar cual ha sido la relación concreta entre banca e industria y, en particular, entre banca e industria informativa y comunicativa en España, atendiendo a las escasas fuentes documentales que han estudiado tal relación y
- d) detectar aquellas necesidades e intereses principales generados a lo largo de este periodo para el sistema bancario en lo relativo, específicamente, al ámbito de la comunicación y la información.

## 5.2 EVOLUCIÓN DEL SECTOR FINANCIERO EN ESPAÑA

---

A diferencia de lo que sucede en nuestro otro sector objeto de estudio —el del sistema de medios de los grupos de comunicación, gestado a partir de 1976— el sistema financiero dominado por un puñado de grandes grupos bancarios tiene sus raíces en el contexto histórico anterior a la transición democrática, por lo que es obligado recurrir a este contexto brevemente para justificar su evolución.

### 5.2.1 Contexto histórico

#### 5.2.1.1 *El nacimiento de la banca de ámbito nacional y el periodo de entreguerras*

La primera entidad financiera que surge en España con voluntad de ser una entidad moderna — esto es, un banco de depósitos— de ámbito nacional es el Banco Hispano Americano, fundado a finales de 1900 en Madrid. En 1914 le sigue el Banco Español de Crédito (Banesto), cuya sede también madrileña adelanta la consolidación de esta ciudad como centro financiero de España. Ello no significa que estas fueran las primeras entidades financieras españolas (el Banco de Santander abre sus puertas en 1857; el precedente del Banco de España, el Banco de San Carlos, nace en 1782; el Banco de Vizcaya, se funda en 1901), pero sí las primeras con vocación de actuar comercialmente en todo el territorio español. De hecho, los *grandes* bancos del siglo XX en España alcanzaron esta condición antes de 1914: «[...], todos ellos ya eran los bancos de mayor tamaño de España antes de la primera guerra mundial. Los acontecimientos de los años posteriores habrían servido tan sólo para consolidar sus posiciones» (Pueyo, 2004: 32).

Así, el periodo de entreguerras (1918-1939) se caracteriza por ser el primer ciclo de expansión geográfica de los grandes bancos, que se convirtieron en entidades nacionales mediante la apertura de sucursales y agencias por todo el territorio español (crecimiento, por otro lado, realizado a costa de los niveles de eficiencia empresarial, que se redujeron):

*El fenómeno más destacable de la historia bancaria española en el periodo de entreguerras es, sin duda, la expansión geográfica de una serie de bancos que partían ya de un tamaño considerable. El éxito de esta estrategia les convirtió en los grandes bancos nacionales (Pueyo, 2004: 34).*

Juan Muñoz (1978) describe cómo fueron precisamente los bancos radicados en origen en los grandes centros económicos (Madrid, Barcelona y Bilbao) los que protagonizaron la expansión geográfica porque sólo estos pudieron optar a la categoría de grandes bancos de ámbito nacional.

El marco legal de la época, muy permisivo, favorecía su implantación y sus aspiraciones territoriales. José Luis García Ruiz afirma que «*influyentes medios de opinión apoyaron*» esta expansión «*que tendía a seguir el modelo de la banca francesa de depósitos*» (García Ruiz, 2001: 3) y Parejo et al afirman que hasta 1921 «*en España no existía una política bancaria*» (Parejo et al, 2004: 30). De hecho, desde finales de la década de 1850 hasta la década de 1920, el marco legal que afectaba a la banca en España ha sido definido como el de un «*liberalismo financiero moderado*» (Martín Aceña, 1985: 127). A este respecto afirma Pueyo:

*Antes de la guerra civil, la regulación tenía un carácter que puede calificarse de liberal. Existía libertad de entrada, solo restringida por la necesidad de contar con autorización administrativa a partir de 1926, pero que no parece haber dificultado el acceso al mercado. Una vez establecidas, las empresas bancarias pudieron extender sus operaciones por todo el territorio nacional o culminar cualquier operación de fusión o absorción que pretendieran realizar, sin ningún tipo de cortapisas legales (Pueyo, 2004: 20).*

En 1921, la Ley de Ordenación bancaria inspirada por el entonces ministro de Hacienda, Francisc Cambó, llevaría las cosas a un terreno bien distinto, el del proteccionismo nacionalista:

*El sistema financiero desempeña un papel determinante en el desarrollo económico de las naciones. Los bancos y las entidades financieras tienen un lugar esencial tanto en la provisión de liquidez como en la asignación de recursos y, por esa razón, la regulación bancaria tiene un papel central en la política económica de numerosos países. España no constituye una excepción a esta regla. De hecho, desde la promulgación de la Ley de Ordenación bancaria en 1921 hasta tiempos muy recientes, el sistema bancario español se caracterizó por un fuerte intervencionismo estatal, la existencia de numerosas barreras de entrada y todo tipo de trabas legales a la competencia entre entidades [Pons (1999)] (Cuadras-Morató et al, 2000: 2).*

Tras pasar la banca los años de la República «*sin mayores agobios*» (Pueyo, 2004: 7), este fuerte intervencionismo estatal, con pocas variaciones, prosigue durante el franquismo. Pero la gran banca española llega ya formada a la dictadura franquista por las circunstancias propicias, para extender sus actividades, con las que se encontró una vez superadas las dificultades de la posguerra de la Primera Guerra Mundial:

*[...], la gran banca disponía de los recursos necesarios para crecer y ampliar su ámbito de negocios. Gracias a los recursos acumulados durante la guerra y al mecanismo de pignoración automática de los títulos de deuda pública pudieron dedicarse a la apertura de oficinas por todo el territorio nacional, a la compra de otras entidades financieras y a la inversión en empresas industriales y de servicios sin temor a problemas de liquidez (Pueyo, 2004: 32).*

La Guerra Civil (1936-1939) supuso una fractura física de las organizaciones bancarias (oficinas repartidas entre las dos zonas de conflicto; personal reclutado, huido o fallecido; ruptura

monetaria entre los dos bandos, etcétera) pero introdujo sobre todo una novedad con repercusiones a largo plazo: el intervencionismo del Estado en el sistema financiero. «*Tanto la República como el gobierno de Burgos hicieron uso del sistema bancario para facilitar la financiación del esfuerzo de guerra, sin que se atendiera siempre a la operativa bancaria ortodoxa. Las confiscaciones, los donativos a fondo perdido, los créditos de dudoso recobro [...] estuvieron a la orden del día*» (Pueyo, 2004: 36).

La Guerra Civil española dejó, por supuesto, otros grandes lastres en forma de pérdida de vidas humanas, exilio de un contingente considerable de la población y destrucción de equipos e infraestructuras. Pero más importante aún, «*durante la guerra se pergeñaron los principios básicos de la política económica que iba a estar vigente durante las décadas siguientes: autarquía, intervencionismo e industrialización acelerada a cualquier coste*», incluyendo el objetivo imposible de autosuficiencia, a imitación de la política nazi orientada a la guerra (Pueyo, 2004: 37). Consecuencia de ello sería que la recuperación posbélica se alargaría en España mucho más que la recuperación de los países implicados en la Segunda Guerra Mundial, a pesar de las consecuencias más desastrosas de esta última.

#### 5.2.1.2 *La banca durante el franquismo*

El contexto de estancamiento y de dirigismo estatal con el que se inicia la dictadura del General Francisco Franco incluye una apelación a la banca española por parte del Estado que se convertirá en una constante a lo largo de los siguientes cuarenta años. Esta apelación se traducirá en una regulación «*destinada a garantizar el cumplimiento de los objetivos gubernamentales, al tiempo que se permitía a los agentes privados que actuaran según su conveniencia, siempre que no se atentara contra los intereses del Estado*» (Pueyo, 2004: 40). La historiografía española distingue tres grandes etapas históricas en la legislación bancaria española: la primera se cierra con la Guerra Civil, la segunda alcanza hasta principios de los setenta, denominada como «*años del statu quo*», y la tercera empieza en la década de los setenta hasta hoy, coincidiendo con el proceso de liberalización. García Ruiz define así la etapa central y definitiva del franquismo:

*Entre las Leyes de Ordenación Bancaria de 1946 y 1962 discurrió una etapa de la historia bancaria española marcada por el statu quo que sólo se rompió para dar satisfacción a las pretensiones de los grandes bancos de absorber otros más pequeños o en delicada situación. Por lo demás, fue una etapa de continuidad con el pasado, pues el régimen de Franco aceptó no ejercer una fuerte regulación de la banca privada siempre que ésta estuviese dispuesta a colaborar en la financiación de los organismos y servicios públicos (García Ruiz, 2001: 9).*

Más en concreto, el trato que recibió la banca durante el franquismo han llevado a numerosos estudiosos a calificar esta etapa de «*edad de oro*» de la banca española:

[...] el régimen de Franco, durante toda su vigencia, había mantenido ininterrumpidamente un pacto tácito, nada edificante, con los banqueros de la época para que éstos hiciesen lo que les viniera en gana a cambio de no mover un dedo contra el dictador. [...]: en aquella época la rigidez de las condiciones establecidas por el Banco de España y un *statu quo* no menos estricto en el establecimiento de nuevas sucursales permitían a la banca prestar por encima del 10% de interés lo que apenas retribuía a los depositantes del dinero con un 2 o un 3%, e incluso con un 0,25% en las cuentas corrientes a la vista. Fue aquella, por tanto, la edad de oro de la banca privada española, que, además, oponía severos obstáculos a que entrasen en nuestro mercado entidades crediticias de otros países. [...]. Así pudieron formarse inmensas fortunas al amparo y en detrimento de los respectivos bancos, [...] (Novoa, 2001: 24).

En efecto, es en este periodo de *statu quo* o de autarquía cuando se promulga la Segunda Ley de Ordenación Bancaria de diciembre de 1946, esencialmente la traducción de las disposiciones legales «dictadas con carácter esporádico en la posguerra» (Parejo *et al*, 2004: 31) y que tiene por única finalidad acrecentar el control ejercido por el Gobierno, para poder así garantizar la solvencia del mismo, y servir de instrumento al servicio de la economía nacional. Es con esta ley de 1946 que la actividad bancaria en España deja de ser libre al establecerse el Registro de Bancos y Banqueros y dejar de autorizarse la creación de bancos entre 1954 y 1963, lo que llevó a que las plazas bancarias fueran muy codiciadas.

En cualquier caso, el sistema financiero español durante el franquismo no se habría caracterizado por un monopolio bancario presionando en su beneficio a la dictadura sino por un gobierno muy interventor y un *statu quo* bancario que se aprovecha del contexto político (con el que colabora en mayor o menor grado y de mayor o menor agrado). Lukauskas (1997) y Pérez (1997) incluso defienden que fueron los agentes políticos los que utilizaron a la banca para cumplir con sus objetivos, tesis compartida por Pueyo:

*En el caso español, la imposición de restricciones sobre el sistema financiero permitió a los políticos y burócratas del franquismo alcanzar sus objetivos. La regulación bancaria les permitió conceder ventajas financieras a los grupos o personas cuyo apoyo necesitaban y transfirieron recursos desde la banca al Estado, con los que financiar los programas de gasto público, sin necesidad de llevar a cabo una reforma fiscal políticamente molesta (Pueyo, 2004: 16).*

La evolución del sistema financiero se podría definir pues por el pacto entre banca-Estado durante el franquismo. Es más, autores como Pueyo defienden que las reformas de 1962-1974 no acabaron realmente con los años de *statu quo* bancario en España, pues no sería hasta la década de los noventa que «las entidades españolas desplegarán plenamente sus capacidades competitivas, lo



que habría llevado a considerar que el *statu quo* permaneció incólume hasta finales del siglo XX» (Pueyo, 2004: 42).<sup>26</sup>

### 5.2.1.3 *Inicios de la liberalización: del Plan de Estabilización a la transición democrática*

Las grandes reformas económicas españolas se inician, como es bien sabido, con el llamado Plan de Estabilización para la Economía española, conforme a las recomendaciones de la OCDE y el FMI, para los años 1959-1962. Esto significará el inicio de una política de apertura económica hacia el exterior, con la participación de España en las principales organizaciones financieras internacionales (la peseta, por ejemplo, empieza a cotizar en los mercados internacionales de divisas) y sería, este plan, «*el paso previo para la preparación de los denominados Planes de Desarrollo, que iban a marcar el signo de la política económica durante la década de los sesenta y comienzos de los setenta*» (Parejo *et al*, 2004: 31). El sistema financiero español requería de una reestructuración formidable para pasar de una economía de la autarquía, y por tanto muy intervenida en los

---

<sup>26</sup> Según Javier Pueyo (2004) existe una abundante bibliografía producida entre los años cincuenta y sesenta del siglo XX que pone las bases para la tesis de lo que constituye la historiografía tradicional o dominante sobre la banca hasta muy recientemente. Esta bibliografía básica estaría formada por «*investigaciones que tenían como objetivo tanto un estudio académico de la situación de algunos sectores de la economía española como la denuncia política de la concentración de poder económico, esto último dentro de una cierta corriente regeneracionista que incorporó a un facción de la Falange*» (Pueyo, 2004: 4). La tesis central de esta bibliografía sería la del monopolio, idea que se sustenta empíricamente en una serie de estudios realizados en esas fechas sobre concentración de mercado, barreras de entrada y conexiones interempresariales y en los que sus respectivos autores coinciden en elaborar una misma lista de industrias hispanas típicamente oligopolísticas, en las que siempre están la siderurgia el cemento, las eléctricas y, muy especialmente, la banca.

La idea del monopolio es, según Pueyo, la interpretación más habitual en la historiografía española contemporánea acerca del comportamiento de los bancos; entendiéndolo por ella una estructura de mercado de oligopolio *colusivo* en la que un conjunto de empresas actúan mancomunadamente para restringir la competencia y dictar reglas de comportamiento al resto de los participantes en el mercado: «*En resumen, la historiografía tradicional ha insinuado de un modo u otro que el Estado fue capturado por la gran banca, la cual se habría hecho con una legislación plenamente acorde con sus intereses, especialmente tras la guerra civil*» (Pueyo, 2004:17).

Pero a esta tesis le han aparecido explicaciones alternativas más en consonancia con lo que sería la realidad de buena parte del siglo XX en España, tesis que atienden a los principios de funcionamiento del franquismo. Dos son las teorías más importantes: la que considera que la regulación franquista pudo tener su origen en un pacto entre el Estado y la banca y la que valora la relación simplemente como la de un intervencionismo de raíces ideológicas o políticas impuesto desde un Estado total o parcialmente autónomo de las presiones ejercidas desde la banca. Pacto o mero intervencionismo son pues las tesis que se imponen más modernamente a la idea del Estado capturado por un cartel bancario. En concreto, las conclusiones de la investigación de Pueyo niegan que haya existido un cartel de la banca en España durante la mayor parte del siglo XX, refutando así la idea central de la historiografía tradicional. Sólo después de la guerra civil reconoce este autor que pudieron existir «*las condiciones adecuadas para mantener pactos colusivos estables entre los grandes bancos*», pero fuera de esta etapa existió un «*estado de rivalidad entre oligopolistas en una industria caracterizada por la diferenciación de producto*» (Pueyo, 2004: 31).

principales aspectos de la actividad, a la apertura. Dicho plan resultaba imprescindible para desarrollar las posibilidades de crecimiento y acumulación que demandaban las principales fuerzas económicas internas, que dependían del fomento de la producción a gran escala, algo imposible de materializar sin conectarse con los circuitos de la economía mundial (Fernández Durán, 1996: 71-79).

El Plan de Estabilización abría las puertas, con ciertas restricciones, a la inversión extranjera, a la que se daban garantías y se le reconocía el derecho a la repatriación de beneficios. La banca, no obstante, quedó al margen de esta liberalización hasta la transición democrática, lo cual no evitó que viviera grandes transformaciones a partir de ese momento. Parejo *et al* describen como sigue el gran cambio que experimenta el sistema financiero español a partir de los sesenta y, especialmente, los setenta:

*La reforma de nuestro sistema financiero ante la nueva situación económica era inevitable; y entre las dos opciones que se ofrecían a las autoridades para afrontarla, la liberalización con seguimiento de los mecanismos del mercado, o el perfeccionamiento de los mecanismos de intervención, se optó por la segunda (Parejo et al, 2004: 32).*

La «nueva situación económica» es el fin de la autarquía y la apertura internacional. La norma que inicia el cambio, aunque muy tímidamente, es la Ley de Bases de Ordenación del Crédito y la Banca de 14 de abril de 1962. En los años sucesivos se promulgarían normas en el mismo sentido pero no sería hasta 1974 que se daría un primer paso más decidido. El 9 de agosto de ese año entran en vigor un conjunto de disposiciones legales dirigidas fundamentalmente en tres direcciones según Parejo *et al*: al fomento de la libre competencia interbancaria, mediante la autorización de nuevas entidades y la liberalización en la apertura de oficinas; a la homogeneización operativa entre instituciones, unificando al máximo las operaciones de los distintos bancos e incluso de las cajas de ahorro, y a la flexibilización en los tipos de interés de las operaciones a plazo.

Para algunos autores, la fecha clave no obstante es 1977. Según Gómez, la liberalización del sistema bancario español «se inicia tímidamente ya en los primeros años de la década de los setenta pero no es hasta 1977 y bajo el ministro Fernández Ordóñez cuando las medidas liberalizadoras se intensificarán» (Gómez, 1989: 27). Parte de este proceso liberalizador es la apertura del mercado a nuevas entidades, en especial a través de la instalación de bancos extranjeros, en un primer momento, y más tarde, ya en 1989, la práctica eliminación de las restricciones al inversor español para invertir en el extranjero.

La llegada de las entidades financieras extranjeras al mercado español es vista como necesaria para aumentar el grado de competencia de un sector que, incluso antes de los procesos de

concentración, ya era excesivamente compacto pero que la liberalización estaba compactando todavía más:

*[...] se recoge [...] la esperanza en que la aparición de las entidades extranjeras en el mercado español lleve aires de competencia a un sector que, tras la concentración después de la crisis de 1977, se ofrece al público como un bloque monolítico donde no están ausentes las prácticas monopolísticas aunque se oculten tras el disfraz de la concertación entre «los siete grandes» (Gómez, 1989: 28).*

Este proceso de desregulación, plasmado en los Pactos de la Moncloa de 1977, tiene por objeto aumentar el grado de competencia en el sistema financiero. El sector bancario español era, al llegar la recuperación democrática, «un grupo oligopolista caracterizado por una apreciable concentración de la actividad en un grupo relativamente reducido de grandes bancos» (Fanjul y Maravall, 1985: 53).<sup>27</sup> Esta situación oligopolística en el sector de la banca privada era común, hasta bien entrada la década de los setenta, a la mayoría de las economías occidentales y sujeta a fuertes regulaciones legales. «El objetivo de estabilidad de los mercados financieros» era el que principalmente había servido «para justificar un tipo de regulación que en muchos aspectos limitaba el grado de competencia interbancaria» (*ibid.*: 35). Según Oscar Fanjul y Fernando Maravall, hasta los más reticentes al intervencionismo estatal estaban de acuerdo en que la Administración política debía actuar para evitar quiebras de bancos.

Pero la reducción del grado de intervencionismo existente en el sistema financiero español tendrá su mayor punto de inflexión con el proceso democratizador.

## **5.2.2 Evolución del sistema financiero en España tras la restauración democrática**

### *5.2.2.1 La llegada de la democracia y la crisis de los ochenta*

La restauración de la democracia supondrá para la economía española, y para su sistema financiero, el inicio de su remodelación más importante. Ontiveros y Valero afirman que «la modernización de la economía española, [...], se encuentra estrechamente asociada a la restauración de la democracia», siendo el vínculo institucionalmente más visible de ello «la apertura e integración internacional de nuestra economía y, muy particularmente, la adhesión a las Comunidades Europeas» (Ontiveros, Valero, 2003: 111).

---

<sup>27</sup> Se refieren también a los llamados *Siete Grandes*. La estructura del sistema crediticio español durante la transición y etapas posteriores se describe con detalle más adelante, en el apartado relativo a la historia del grupo SCH, a efectos comparativos para con la entidad estudiada.

En efecto, la promulgación de la Constitución española inicia la senda de la homologación internacional, además de una nueva vertebración territorial con el desarrollo del denominado Estado de las Autonomías, que supone la asunción por éstas de competencias sobre determinadas entidades y mercados financieros.

El periodo que se inicia con ella será prolijo en cambios, si bien la banca española atempera el ritmo de estas «*transformaciones de acuerdo con sus intereses inmediatos*», lo que le permite adaptarse más fácil y rentablemente a «*un marco competitivo que iba reduciendo los márgenes de intermediación en todos los países*» (Sánchez Tabarés, 1997: 1). Este conjunto de transformaciones experimentadas por el mercado financiero en España se adscriben en el contexto de liberalización financiera global, que implica mayor apertura y creciente desregulación, y constituye para los principales líderes políticos y económicos sinónimo de modernización.

Sin embargo, este proceso de modernización de la economía española se producirá a un elevado coste. Para poder integrarse en la liberalización financiera global —que en aquellos momentos, en términos concretos, significaba lograr entrar en la Comunidad Económico Europea (CEE)—, España precisaba de una importante remodelación de su estructura productiva, algo que exigió una profunda reconversión industrial. Es en este contexto que de 1976 a 1985 se destruyen más de 2,3 millones de puestos de trabajo, la gran mayoría de ellos en la primera mitad de los ochenta, y la tasa de paro se sitúa por encima del 22% (los famosos tres millones de parados) (Fernández Durán, 1996: 77). De este modo el país atraviesa una crisis económica entre 1974 y 1984 que estará en la base de las crisis bancarias que emergieron entre 1978 y 1983.

En efecto, es en este último periodo que tienen lugar en España las crisis bancarias más intensas experimentadas hasta hoy desde el restablecimiento de la democracia—aunque con posterioridad se produjeran algunos nuevos incidentes, entre los cuales, uno singularmente importante: la intervención de Banesto en 1993. Crisis que afectaron a 58 bancos, que representaban en aquel momento el 27% de los recursos ajenos del sistema bancario (Parejo *et al*, 2004: 296) y de cuya intensidad deja constancia el hecho de que fuera aquel periodo el que iniciara la implementación de medidas, auspiciadas por el gobierno de turno, para evitar y resolver tales situaciones (siendo la primera la creación del Fondo de Garantía de Depósitos en Establecimientos Bancarios de 1977).

En la base de tales crisis bancarias no podía dejar de estar, como decíamos, la crisis económica, en la medida que las empresas en crisis eran clientes de los bancos. Pero esta no fue, como no es hoy, la única causa de que se produjeran crisis bancarias, a este respecto afirmaba Rafael Termes:

*La explicación más sencilla consiste en atribuirlo a la crisis económica que atravesó el país entre 1974 y 1984. [...]. Desde luego que la crisis económica está en la base de las crisis*

*bancarias que emergieron entre 1978 y 1983. [...] Pero la crisis económica sólo parcialmente explica la situación a que llegaron los bancos que han necesitado operaciones de salvamento. Otra parte de la explicación – mayor o menor, según los casos – hay que hallarla en la gestión desarrollada por cada una de las entidades y sobre todo en su actitud ante el riesgo (Termes, 2003: 2).*

Según el análisis del que fuera presidente de la Asociación Española de Banca, son muy pocos los casos que pueden explicarse por la mera incidencia de la crisis industrial en los resultados de bancos tradicionales en ese periodo. En cambio, son bastantes las situaciones críticas que corresponden a «*bancos nuevos, autorizados al amparo de la legislación aperturista de 1962, 1973 y 1974*» y bastantes más las que pueden atribuirse a «*aventuras expansionistas basadas en la adquisición de bancos familiares*» (Termes, 2003: 3). La crisis bancaria que seguiría a la económica de principios de los ochenta se debería pues a una situación de mala gestión encubierta heredada de esos primeros años de liberalización, tal y como reconoce incluso este fiel seguidor de la ortodoxia liberal:

*Es cierto que en los años sesenta, presididos por la expansión, la euforia económica y financiera encubrió casi toda clase de imprudencias y errores, cuyos efectos aparecieron al cambiar la coyuntura. En este sentido, la crisis no fue la causa de los males de estos bancos; fue simplemente la causa de que estos males ocultos, pero de largo tiempo existentes, se pusieran de manifiesto (Termes, 2003: 3-4).*

Y en el núcleo del problema se encontraba, según Termes, el exorbitante precio pagado en muchas de las operaciones de compra de los bancos. Operaciones por las que, sin haber asumido más que una mínima parte de sus irrazonables precios, se permitía el acceso de los compradores al gobierno del banco: «*La concesión de créditos para satisfacer el precio aplazado y el otorgamiento de otros créditos para invertir en operaciones especulativas, cuyo esperado beneficio debía permitir la devolución de unos y otros, completan el diseño imaginado para adquirir bancos sin disponer de recursos propios*» (*Ibid.*: 4). A ello hay que añadir la obsesión por crecer, sin consideración alguna para la rentabilidad y la solvencia, que lleva a políticas de expansión de sucursales, con un aumento desorbitado de gastos; a políticas de captación de recursos con intereses fuera de mercado; a la ausencia de rigor en el otorgamiento de créditos y la concentración del riesgo; a la abusiva concesión de avales y otras clases de compromisos de firma; al ocultamiento, mediante disimulo por no contabilización, de compromisos que exceden de los límites legalmente establecidos; a la renovación de verdaderos fallidos, etc. El resultado, en fin, de estas crisis bancarias será un aumento de la concentración.

Fanjul y Maravall afirman que la concentración del sector bancario registra a lo largo del período 1952-1980 una clara tendencia a la disminución: mientras que en 1952 los cinco mayores

bancos absorbían el 68% de los depósitos, en 1980 la proporción era del 50% (Fanjul y Maravall, 1985: 54). Esta tendencia se invertirá a partir de la década de 1990. En 2004, sólo dos entidades bancarias, BSCH y BBVA, acumulaban el 63,5% de los depósitos del sistema financiero español según datos de la Asociación Española de Banca (AEB) y la Confederación Española de Cajas de Ahorro (CECA). La estabilidad en el ranking de los diez mayores bancos que se produjo durante el franquismo finalizaba precisamente cuando los citados autores realizaban su análisis. Por el contrario, el proceso de liberalización iniciado a finales de los setenta en pro de escenarios más competitivos aumentará considerablemente la concentración de los intermediarios financieros.

El fenómeno de concentración, importante ya a partir de la década de los ochenta, permite elevar el tamaño medio de los bancos españoles, que pretenden con ello poder hacer frente más fácilmente a los nuevos retos de la competencia ante los otros bancos de la Unión Europea.<sup>28</sup>

Para la banca española, las reformas iniciadas a partir de las crisis bancarias y, en especial, a finales de los años ochenta, «significaron la ampliación del volumen de transacciones en los diversos mercados, y al mismo tiempo, propiciaron la creación de nuevos instrumentos para hacer frente a los nuevos riesgos» (Sánchez Tabarés, 1997: 2). A este proceso de reestructuración bancaria no le resultarán ajenos «mecanismos de concentración y absorción que supusieron beneficios fiscales a través de la absorción de plusvalías» y que a medio plazo se tradujeron «en mejoras en la gestión del personal empleado, mayor productividad, reducción de los costes relativos de instalación al extenderse la mecanización [...] y [...] la introducción de nuevos productos y servicios financieros» (Ibid.: 7).

La década de los ochenta es pues la de la creciente liberalización del mercado financiero en España y la del inicio de una política de absorciones y fusiones que se extiende hacia la década siguiente.

#### 5.2.2.2 La globalización financiera y la nueva ingeniería financiera

Antes de proseguir en esta narración cronológica de la evolución del sistema financiero español es preciso detenernos un momento para recordar el contexto global en el que se enmarca la liberalización financiera española.

---

<sup>28</sup> Sin embargo, el fenómeno es tan acentuado que ya en 1993 incluso la OCDE expresa sus dudas en sus estudios sobre la formación de conglomerados financieros: «Dans la mesure où les produits financiers sont de plus en plus similaires et que la concurrence entre les institutions financières est de plus en plus intense, on peut considérer le processus de conglomération comme une adaptation inévitable aux changements qui s'opèrent dans l'environnement financier. Si on ne laisse pas ce processus aboutir à des oligopoles, il peut se traduire au fil du temps par des avantages considérables pour les consommateurs du point de vue de l'offre de produits à des prix concurrentiels. Cependant, il n'est pas prouvé encore que les conglomerats financiers améliorent sans contestation possible, grâce aux effets de synergie ou aux économies d'échelle, l'efficacité globale du système ou même les résultats des institutions qui en font partie» (OCDE, 1993: 8-9).

Como han descrito exhaustivamente numerosos autores (Palazuelos, 1998; Arrighi, 1999; Chesnais y Plihon, 2000; o Brenner, 2002), el *boom* de finales de los noventa, así como los orígenes del proceso internacionalizador de las finanzas (o, cuanto menos, de las cotas sin precedentes de internacionalización financiera alcanzadas a finales de esa década), tienen sus raíces en la crisis de principios de los setenta.<sup>29</sup> En concreto, según Enrique Palazuelos (1998: 18-25), los factores que provocaron los cambios determinantes en el escenario financiero de finales de los sesenta y principios de los setenta son:

a) *la crisis del sistema monetario establecido en Bretón Woods* (cuando las divisas se convierten en activos financieros tras el abandono de Estados Unidos de la premisa fundamental en la que se sustentaba el sistema monetarios internacional creado en 1944, la convertibilidad dólar-oro);

b) *el reciclaje de los petrodólares* (como consecuencia de los depósitos realizados por los dirigentes árabes, de los países exportadores de petróleo, los principales bancos de los países desarrollados experimentarán un enorme volumen de liquidez y se producirá un gran apogeo de los préstamos internacionales);

c) *la desorganización de los mercados de materias primas* (que provocará inestabilidad de los precios, tipos de contratos y agentes intervinientes y aumentará la intermediación con fines especulativos);

d) *la posición privilegiada de las corporaciones transnacionales* (que irrumpirán en los mercados financieros internacionales chocando sus pretensiones con las restricciones impuestas por las regulaciones nacionales en materia de políticas cambiarias y de movimientos de capitales, lo que las convirtió en una de las principales voces que comenzaron a clamar por la liberalización de los movimientos financieros internacionales y a desintermediar<sup>30</sup> sus operaciones financieras respecto de los bancos);

---

<sup>29</sup> Particularmente interesante es, al respecto, la teoría del *largo siglo XX* de Giovanni Arrighi (1999) en la que este autor manifiesta que la actual fase de globalización financiera no es más que la tercera etapa de una misma era capitalista formada, primero, por la expansión financiera de finales del siglo XIX y principios del siglo XX, en cuyo curso las estructuras del viejo régimen de acumulación británico fueron destruidas para crear las del nuevo imperio estadounidense; en segundo lugar por la expansión material de las décadas de 1950 y 1960, durante las cuales el dominio estadounidense se traduce en una expansión de alcance mundial del comercio y de la producción; y, en tercer lugar, por la actual expansión financiera, en cuyo despliegue se está destruyendo el viejo régimen estadounidense que será sustituido por un régimen distinto.

<sup>30</sup> Se denomina desintermediación bancaria a la supresión de intermediarios (bancos, instituciones financieras) en la relación que se establece entre prestamista y prestatario (Hallary, 2000: 76).

e) *Los déficits presupuestarios* (la búsqueda de los gobiernos de formas de financiación baratas y no inflacionistas provocan más desintermediación bancaria).

Aquel contexto internacional recesivo e inflacionista favoreció tremendamente el endeudamiento (de las empresas, de los gobiernos occidentales y de los países no desarrollados, así como de las agencias internacionales que canalizan las ayudas financieras hacia los países no desarrollados) y generó unos efectos resultantes que son los que configuraron el panorama actual. Siguiendo de nuevo a Palazuelos, si bien la dinámica de internacionalización de las últimas décadas no ha hecho más que intensificar las tendencias que venían desarrollándose desde los años cincuenta y sesenta en el proceso de mundialización del capital (en sus tres formas: comercio, finanzas e inversiones), la lista de factores antes mencionada las acelerarán dando lugar a diversos efectos: una ampliación de los mercados financieros internacionales, la supremacía del dólar (que seguirá como referente monetario internacional), la consolidación de los principales actuales agentes financieros internacionales (grandes bancos internacionales, firmas transnacionales, gobiernos, bancos centrales y nuevas empresas financieras no bancarias), la creciente interrelación de capitales y una persistente inestabilidad de los mercados financieros (*Ibid.*: 25-37). Lo que Chesnais (2004) resume en las tres *d*: *déréglementation*, *décloisonnement* y *désintermédiation* — desreglamentación, liberalización y desintermediación monetaria, de los mercados financieros nacionales y de la inversión, respectivamente.

En síntesis, de la crisis de los setenta y sus posteriores consecuencias resulta hoy evidente la derivación de dos circunstancias: en primer término, la conversión del sector financiero en una de las principales fuentes de beneficios para gran número de empresas —financieras o no— y, en segundo, el hecho de que el conjunto de las economías del planeta hayan pasado a regirse primordialmente por parámetros de comportamiento que son los propios de las actividades financieras, habiéndose convertido éstas «*en una fuente de permanente inestabilidad económica a escala mundial*» (Palazuelos, 1998: 14).

Este proceso, de impronta claramente anglosajona, principalmente estadounidense, supone para Robert Brenner, la restauración de «*patrones de desarrollo capitalista que recuerdan la época anterior a la Primera Guerra Mundial*» (Brenner, 2003: 14), en la medida que se instauran una serie de políticas económicas que, ayudadas por la aplicación de los avances tecnológicos al funcionamiento de los mercados financieros, aportan los elementos necesarios para que tenga lugar de forma efectiva la mundialización de las relaciones financieras: «*La liberalización de las actividades financieras se convirtió en un lubricante fundamental para el desarrollo de aquel engranaje financiero*» (Palazuelos, 1998: 41). A éste respecto afirma François Chesnais:

*La mondialisation financière a été préparée par le marché des eurodollars, puis par le passage à un régime de taux de change flexibles après l'abrogation du système de Breton Woods. [...].*



*Mais ce sont les mesures de libéralisation et de déréglementation de 1979-1981 qui ont donné naissance au système de finance mondialisée tel que nous le connaissons. Elles ont mis fin au contrôle des mouvements de capitaux avec l'étranger (sortant et entrants), décloisonnant ainsi les systèmes financiers nationaux vers l'extérieur (Chesnais, 2004: 25).*

Que tal globalización financiera auspiciada por gobernantes conservadores y economistas ortodoxos («*la libéralisation et la déréglementation de leurs systèmes financiers se sont faites à marche forcé, sous la direction du FMI et de la Banque mondiale et sous la pression politique des États-Unis*», Chesnais, 2004: 28) tuviera en realidad efectos contrarios a los esperados sobre el crecimiento económico y el bienestar social es algo que no frenó el proceso. Como tampoco lo frenó el exceso manifiesto de capacidad que había impulsado la liberalización, al facilitar la financiación de cualquiera empresa cuyas acciones cotizaran alto, aunque su rentabilidad y posibilidad futura de obtención de beneficios fueran bajas o incluso muy bajas. Esto sucedió a partir de mediados de los noventa especialmente en los sectores de la tecnología, los medios de comunicación y las telecomunicaciones, los que se suponía eran los sectores de la *nueva economía* estadounidense.

Tal y como se explicó para el caso español (Almiron, 2000), tomándose como única referencia sus altas cotizaciones en bolsa, gran número de empresas nuevas o jóvenes pudieron encontrar en la década de los noventa financiación con una facilidad espectacular. Sobre la base de una financiación prácticamente gratis, estas empresas se beneficiaron de la desregulación imperante en los sectores de la nueva economía sin preocuparles apenas de dónde saldrían sus beneficios o de dónde provendría la demanda para sus productos. Pero, como explica también Brenner, «*dado que el boom de la inversión no se basaba en un aumento de los beneficios, reales o potenciales, sino en el acceso de las empresas a una financiación prácticamente gratuita propiciada por la desinformación procedente de los mercados bursátiles*», todo ello no podía sino conducir a un escenario de «*sobreinversión que extendió la situación de exceso de capacidad y la caída de la tasa de beneficio mucho más allá del sector industrial*» (Brenner, 2003: 15). Para traducir esto a términos concretos basta con recordar las multimillonarias inversiones realizadas por las empresas de telecomunicaciones para cablear con fibra óptica las principales áreas urbanas de los países desarrollados, inversiones todavía no rentabilizadas, infraexplotadas y que ha supuesto tanto un endeudamiento tremendo para las empresas como un enorme exceso de oferta.

Así, los bancos tanto comerciales como de inversión se volcaron sobre la industria de esta *nueva economía* (los segundos a cambio de lucrativas comisiones por sus operaciones de emisión y suscripción de títulos o por sus gestiones en las fusiones y absorciones de empresas) de tal forma que, cuando en la primavera de 2000 se produce el *crack* bursátil y la burbuja de las telecomunicaciones e Internet explota, los agentes institucionales atrapados en ella son muy numerosos. El resultado inmediato de ello fue la implantación de lo que ha venido en denominarse una nueva ingeniería financiera, principalmente en los Estados Unidos, por la cual muchas

importantes empresas comenzaron a maquillar sus cuentas para exagerar sus ganancias a corto plazo y poder sostener así la referencia vital que las mantenía en el aire, sus cotizaciones bursátiles (recuérdese los escándalos de Enron, WorldCom o Parmalat, por citar sólo los más conocidos).

En España, la burbuja financiera de finales de los noventa tuvo una envergadura mucho menor, aunque las repercusiones de tal enloquecida dinámica se dejaron sentir también aquí al menos de forma contundente en un caso: el del lanzamiento de la filial para Internet de Telefónica, Terra Networks, a bolsa en 1999 (Almiron, 2000: 233-279).<sup>31</sup> En cualquier caso, la gestión corporativa basada en el riesgo y la financiarización se ha convertido también en el rasgo común de la economía española.

### 5.2.2.3 La década de los noventa y la creación del mercado único en Europa

En este contexto de financiarización global, es cuando, también en 1999, once de los entonces quince estados miembros de la Unión Europea, con la incorporación de Grecia dos años después, constituyen la Unión Monetaria Europea (UME) adoptando el euro como moneda común. Se trata del paso definitivo de un proceso iniciado en 1993 con la creación del Mercado Único y que cambiará el sistema financiero europeo y, muy en especial, al sistema bancario que lo lidera. Los cambios que se producen son debidos a tres causas principales entroncadas con lo relatado en el apartado anterior:

- a) La desregulación producida en todos los países de la Unión, *«empezando por la supresión, a partir de los últimos años ochenta o primeros de los noventa, de las disposiciones sobre tipos de interés y comisiones, sobre el control del crédito, sobre la entrada de nuevas entidades, sobre fusiones y adquisiciones, y sobre movimientos de capitales»* y terminando con *«las regulaciones*

---

<sup>31</sup> En noviembre de 1999, Terra, la filial de Telefónica para Internet, salió a Bolsa a 11,81 euros la acción. El primer día se revalorizó el 231% y sólo tres meses después cotizaba a 157,6 euros, lo que supuso un incremento del 1.234%. Con apenas unos ingresos de 300 millones de euros, Terra entró en el Ibex 35 y su capitalización bursátil llegó a superar la de bancos como el SCH o el BBVA. Gracias a esa sobrevalorada cotización, Terra se pudo permitir actuaciones como la compra del portal estadounidense Lycos por 12.500 millones de dólares en 2000, en un acto público que fue retransmitido en directo por la cadena estadounidense CNN. Cuando la cotización tocaba el techo de los 158 euros numerosos inversores compraron acciones de Terra.

La historia de Terra terminó cuando, en julio de 2005, Telefónica absorbió a su filial y la sacó de Bolsa. Su última cotización cerró a 3,30 euros. De los 38.000 millones de euros en que fuera valorada la empresa en su mejor momento se pasó a menos de 1.900 millones de euros en 2005. Como explicaba Joaquín Estefanía en *El País* el 18 de julio de 2005 («Juguetes rotos de la burbuja tecnológica»): *«En casi todos estos fraudes hubo cuatro niveles de engaño: el primero, el de las propias empresas, que utilizaron la contabilidad creativa para mentir a sus accionistas; el segundo, el de los ejecutivos, que usaron la información confidencial para enriquecerse. El tercer nivel fue el de los bancos de negocios, que rompieron las murallas chinas que deben separar su negocio del asesoramiento independiente, e hicieron de juez y parte. El cuarto nivel, los controladores externos, como las auditoras, que o no detectaron los fraudes o fueron cómplices»*.

*sobre coeficiente de caja y de inversión, sobre solvencia o adecuación de capital, sobre provisiones para riesgos y otras similares» (Termes, 2003a: 2).*

b) La propia integración o globalización de la economía que da paso al mercado único, con abolición de fronteras dentro de la UE y la adopción de la moneda única por la mayoría de los países que integran la Unión.

c) El avance tecnológico, *«en el campo de la información y las comunicaciones, que ha producido una reducción de los costes de transacción y ha dado lugar a una nueva relación, a través de Internet, entre las entidades financieras y su clientela» (Ibid.).*

Desregulación, mercado único y avance tecnológico provocan un incremento considerable de la competencia entre las instituciones financieras europeas que se refleja entorno al año 2000 en un estrechamiento del margen de intermediación en el negocio tradicional bancario. En 2004 los márgenes de intermediación se habrán recuperado pero en aquel momento el Banco Central Europeo concluye, tras una investigación realizada en diciembre de 2000, que si bien hay otros factores que pueden afectar a los márgenes bancarios, hay razones suficientes para concluir que el estrechamiento del margen de intermediación que se observa en la cascada de resultados de la banca europea —con enormes repercusiones para los beneficios de las entidades— es debido, en su mayor parte, al incremento de la competencia que afecta al sector (Banco Central Europeo, 2000).

Las entidades europeas, y entre ellas las españolas, siguen dos caminos principales para enfrentarse a la reducción del negocio generada por la competencia creciente: *«Uno, mejorar los procesos, mediante la aplicación de los avances tecnológicos, lo que ha de permitir reducir el gasto; y otro, provocar economías de escala, mediante decisiones de fusión, lo que, en principio, permite reestructurar las redes de distribución y reducir las plantillas de personal» (Termes, 2003a: 3).* El resultado de todo ello es doble según Termes:

a) La *«bancaización»* de los países de la UE: *«[...] entre 1992 y 1999, el número de bancos y de sus oficinas ha aumentado a un ritmo superior al crecimiento de los habitantes de estos países, con el resultado de una mayor “bancaización” de los mismos, es decir, de una mayor penetración de la banca en sus poblaciones, en términos de habitantes por oficina»;* aunque, por otra parte, el número de empleados por oficina se reduce (*Ibid.*).

b) Se intensifica la entrada, en numerosos países, *«no sólo de sucursales o filiales de bancos extranjeros, sino también de compañías de seguros, cadenas de supermercados y concesionarios de automóviles»* junto al creciente establecimiento de bancos por Internet (*Ibid.*).

Esta fuerte expansión del sistema financiero europeo entre 1992 y 1999 —tanto en número de entidades como en número de sucursales— no evita, sin embargo, que en el sector se produzca

una creciente concentración del negocio en unas pocas entidades. Esta fase expansiva alcanza su punto álgido en 2000, fecha a partir de la cual «*se modera el afán expansivo, vía fusiones y adquisiciones, retirándose [las entidades] de los mercados iberoamericanos y desprendiéndose de las participaciones en empresas de la nueva economía, cuyos resultados han sido frustrantes, para centrarse en el negocio tradicional y de ámbito nacional*» (Termes, 2003a:15).

En efecto, en 2000 afloran una serie de dificultades e irregularidades que afectan a numerosas entidades financieras, especialmente en aquellas que habían buscado su expansión en mercados iberoamericanos, como es el caso de las principales entidades españolas. El resultado es una crisis que se traduce «*por una parte, en la reducción de los beneficios declarados y, por otra, en la evolución a la baja de las cotizaciones de sus acciones, dentro de un negativo clima bursátil, fruto, sobre todo, de la desconfianza en el futuro*» (Ibid.).

El clima negativo irá desvaneciéndose a medida que se recupera la progresión en la cuenta de resultados pero el escenario oligopólico se mantendrá, e incluso acrecentará, al menos en España, como se mostrará más adelante. No sería la única característica del sistema financiero español, su tradicional vinculación con la industria es otro rasgo definitorio de su carácter tanto en el ámbito de la banca privada como en el de las cajas de ahorro, temas ambos tratados a continuación.

#### 5.2.2.4 Las cajas de ahorro y su bancarización

Las cajas de ahorro nacen en España durante la primera mitad del siglo XIX, casi con un siglo de retraso con respecto a su aparición en Europa occidental (en Alemania y Suiza a mitad del siglo XVIII). Su nacimiento está vinculado a los antiguos Montes de Piedad<sup>32</sup> y tendrá un rasgo propio: un «*amplio particularismo estatutario, debido a la ausencia de normativa específica y del predominio de las cajas fundadas por la iniciativa privada*» (Parejo et al, 2004: 307).

Según Parejo et al, podemos distinguir cuatro etapas en la evolución de las cajas de ahorro en España:

- a) *La etapa de creación.* La primera caja de ahorro nace en España en 1834, la de Jerez, y la primera disposición legal sobre cajas de ahorro se promulga en 1835.
- b) *La etapa de consolidación.* Entre 1924 y 1934. En 1926 un Real Decreto regula su funcionamiento.

---

<sup>32</sup> Los Montes de Piedad son las entidades matrices de las cajas de ahorro, se trataba de instituciones creadas en plenos inicios del capitalismo para luchar contra la usura; tenían un carácter fundamentalmente social pues concedían préstamos sin interés a las clases menos favorecidas (Parejo et al, 2004: 307).

c) *La etapa de expansión*. Entre los años cincuenta y la entrada de España en la Unión Europea (UE).

d) *La etapa de concentraciones y de adaptación al mercado único*. Desde la incorporación de España a la UE hasta la actualidad.

El proceso de liberalización no afectará del mismo modo a las cajas de ahorro. Todavía en los años setenta éstas estaban sometidas a restricciones considerables en su ámbito de actuación. Su cartera de títulos, en esos momentos, representaba cerca de un tercio de sus activos debido a que seguían sometidas a coeficientes de inversión obligatoria en valores, aunque estos fueran declinando. Pero las cajas de ahorros, al igual que los bancos, «*contemplaban su futuro en las actividades propias de la banca comercial o minorista y, por ello, exigieron y consiguieron ver aprobado no sólo el descenso de los coeficientes de inversión en valores, sino que la apertura de oficinas quedase regulada de forma similar a la banca privada*» (García Ruiz, 2001: 13).

La OCDE describía al sistema financiero español de principios de los setenta como uno de los más rígidos y reglamentados de los países que integraban la organización, siendo la reglamentación de las cajas de ahorro españolas especialmente de las más restrictivas (OCDE, 1971). Es a partir de 1973-1974, y fundamentalmente de 1977 (Real Decreto 2290/1977, de 27 de agosto), que se abren las puertas a la desespecialización de las cajas permitiéndoles realizar las mismas operaciones que la banca.

Este proceso de liberalización y reforma que equipará progresivamente a las cajas con los bancos —su *bancarización*— se prolongará hasta principios de los noventa y tendrá unos efectos «*muy beneficiosos para las cajas, que se adaptaron bien a la nueva situación y salieron reforzadas de su competencia con la banca*» (Cals, 2001: 5).

A partir de la década de 1980, y coincidiendo con la agudización de la crisis de la banca durante la primera mitad de esa década, las cuotas de mercado de las cajas no dejaron de ascender. Según los datos aportados por Joan Cals (*ibid.*) la cuota de mercado de las cajas pasó del 27,6% en 1985 al 41% en 2000, en lo relativo a créditos y valores, y del 34,6% de 1985 al 44,6% del 2000 en cuanto a recursos de clientes.

Desde 1998, las cajas cuentan incluso con una red de oficinas más extensa que la de los bancos pero, a pesar de su gran crecimiento y de los profundos cambios experimentados (entre ellos el Real Decreto 1582/1988, de 29 de diciembre, que permite su libre expansión geográfica), un rasgo característico de las mismas permanece: su carácter regional y local. Todavía en la actualidad son escasas las cajas que han alcanzado cobertura estatal. Apenas La Caixa de Pensions y Caja Madrid, entre otras pocas, han crecido fuera de su ámbito territorial a través de la adquisición de cajas rurales y cooperativas de crédito.

En los dos últimos decenios del siglo XX el desarrollo de las cajas de ahorros españolas ha experimentado un notable incremento de esta *bancarización*. No sólo han ganado cuota de mercado hasta equipararse con la banca privada, sino que individualmente han aumentado en tamaño e influencia a través de un vasto proceso de fusiones y absorciones. Esta evolución ha venido además acompañada por una política de ampliación de sus zonas de actuación que ha desbordado los límites locales y regionales que les habían sido tradicionales, aunque sin llegar, como decíamos, a actuar en todo el territorio nacional salvo las citadas excepciones. A ello añade García Ruiz:

*Paralelamente, ha tenido lugar un intento de politización de las cajas de ahorro, a través de una mayor presencia en sus órganos de gobierno de las corporaciones locales y las comunidades autónomas. Los coeficientes de inversión obligatoria de antaño han sido sustituidos por convenios que condicionan la política crediticia, y también siguen existiendo normas que orientan la obra benéfico-social (García Ruiz, 2001: 18).*

A pesar de todo, la herencia distintiva del pasado de las cajas de ahorro todavía permanece porque, por su naturaleza fundacional y carácter social, las cajas están obligadas a adquirir una legitimación suplementaria a través de las actuaciones de su obra social y del funcionamiento de sus órganos de gobierno. Esta legitimación suplementaria no excluye, sin embargo, el «*prometedor nuevo ámbito de negocio*» (Cals, 2001: 4) que la financiación y captación de recursos del mundo empresarial abre para ellas a partir de su liberalización. Aunque más tarde que la banca, las cajas también acaban penetrando en el tejido empresarial español.

#### 5.2.2.5 Entidades financieras e industria

Lo que ha caracterizado desde siempre a la banca española —y a las cajas de ahorro desde su *bancarización* y también a las cooperativas de crédito desde su creación—, ha sido una tradición de participación accionarial estable en la industria. Prácticamente todos los bancos españoles poseen o han poseído una cartera industrial (Fernández, 2003). De entre los grandes, sólo el Banco Santander y el Banco Popular incumplen o han incumplido esta regla en algún momento. El primero mantuvo distintos niveles de implicación a lo largo del tiempo hasta constituirse en grupo y aglutinar numerosas participaciones industriales tras las sucesivas fusiones, mientras el segundo se ha centrado básicamente en el negocio bancario. Al respecto afirma Zulima Fernández:

*Entre los accionistas de referencia [de las empresas] destacan los bancos, que mantienen una larga tradición de participación accionarial en la industria, a la que se sumaron, con más fuerza si cabe, las cajas de ahorros en los noventa. [...]. Todo ello ha hecho que se incluya a España en el bloque de países donde predomina el sistema basado en la banca (como alternativa al mercado de capitales), al igual que Japón o Alemania; [...] (Fernández, 2003: 193).*

Aún sin alcanzar el peso y la relevancia de la banca alemana, el papel de la banca española en la industria nacional ha sido fundamental por varias razones según Fernández. En primer lugar, por su propia vocación universal, pero también, y muy especialmente, por el «*estrecho y poco desarrollado*» mercado de capitales. Ello ha llevado a que la banca se involucrara en la industria no sólo como una manera de inversión más, sino tomando «*un papel activo en la gestión de las empresas participadas*» (*Ibid.*:194).

Esta vocación o estrategia *universal*, también denominada *mixta*, de la banca española ancla sus raíces en el contexto de principios de siglo XX descrito antes, por el que los bancos españoles se encuentran con circunstancias muy propicias debido a la situación internacional y nacional:

*De esta manera, la banca podía inmovilizar sus inversiones más allá de lo que, quizás, fuera prudente, gracias al acceso a las arcas del Banco de España que le abría la suscripción de deuda de Estado. Los promotores de iniciativas industriales o las empresas no financieras ya instaladas, especialmente si requerían capitales cuantiosos, se encontraron con la banca como la única fuente de fondos prestables, ante la inoperancia del mercado de capitales. De esta manera, las grandes empresas del país habrían ido cayendo progresivamente bajo el control de los grandes banqueros (Pueyo, 2004: 32).*

Se dieron pues las circunstancias óptimas para que sistema bancario e industria se aliasen en España favoreciendo esta alianza a un grupo muy reducido de grandes entidades de depósito.

Esta tradicional vinculación entre la banca y las empresas no financieras sufrió cierto retroceso durante el periodo 1975-1985, debido a la crisis industrial. Durante ese periodo los bancos comenzaron a deshacerse de sus participaciones sin que, al menos inicialmente, las substituyeran por nuevas inversiones industriales. El negocio bancario convencional pareció de repente mucho más atractivo y seguro. Pero esta situación fue transitoria como describe Fernández:

*Esta tendencia se rompe en 1988, y en los noventa la potenciación de la política privatizadora y la caída de la rentabilidad del negocio bancario hacen que la banca, ahora junto con las cajas de ahorros, vuelva a convertirse en accionista de control de muchas empresas industriales. [...]*

*En efecto, la fuerte competencia que comenzó a experimentar la banca como consecuencia de la progresiva apertura del mercado y la integración europea se tradujo en un fuerte estrechamiento de los márgenes de intermediación, lo que movió a muchas entidades a tratar de buscar fórmulas alternativas de inversión que compensaran la caída del negocio puramente bancario.*

*[...] Así, la aparición de oportunidades de inversión aparentemente muy atractivas en los sectores de reciente desregulación, como el de las telecomunicaciones o el eléctrico, llevó a las*

*entidades financieras a tratar de aprovecharlas mediante una toma de participación accionarial (Fernández, 2003: 195).*

Y a lo anterior hay que añadir las oportunidades ofrecidas por los procesos de venta de empresas públicas, estimuladas por las políticas públicas que, buscando dar legitimidad a las privatizaciones, crearon núcleos duros de accionistas donde bancos y cajas, éstas últimas recién llegadas al negocio, desempeñaron y desempeñan un papel esencial (por ejemplo en Iberia, Repsol, Endesa, Ence, Enausa o Telefónica).

La última peculiaridad del entramado español, según Fernández, sería la existencia de grupos industriales vinculados a cooperativas de crédito: «*El más conocido es, sin duda, Mondragón, constituido alrededor de la Caja Laboral Popular, en el que se engloban grupos tan relevantes como Fagor y Eroski*» (*Ibid.*: 196). En la especificidad del modelo español profundiza el apartado siguiente.

#### 5.2.2.6 *Sobre el modelo de banca español*

Dos son los grandes modelos de sistema financiero que se dan en las principales economías occidentales: el basado en el mercado de capitales y el basado en la intermediación bancaria (Sanchís Palacio y Soriano Hernández, 2001; Fernández, 2003; Ontiveros y Valero 2003; La Porta, López-de-Silanes y Schleifer, 1999; Pedersen y Thomsen, 1997). España se sitúa, como hemos visto, en el segundo, el de predominio del sistema basado en la banca. Dicha intermediación supone la existencia bien de grupos bancarios en los que las entidades bancarias asumen el liderazgo y consolidan un fuerte grupo empresarial, bien la adquisición de participaciones de empresas por parte de las entidades bancarias, ejerciendo un determinado control sobre las mismas. Ello repercute directamente sobre la gestión y modos de funcionamiento de la industria del país en todos aquellos sectores en los que la banca interviene de forma principal, cualquiera que sea el sector, bien sea la construcción, los seguros, la energía, las telecomunicaciones, los medios de comunicación, etcétera.

Que en España el modelo dominante haya sido el de intermediación bancaria significa que los anteriores intermediarios, especialmente bancos y cajas de ahorros, han dominado la actividad financiera:

*En el sistema financiero español la actividad bancaria ha sido dominante, lo que explica que pertenezca a ese grupo de [países] en los que la actividad de los mercados, y lo que ello implica, ha estado subordinada a la intermediación de sus tres principales categorías de entidades: bancos, cajas de ahorros y, en muy inferior proporción, cooperativas de crédito (Ontiveros y Valero, 2003:114).*

En épocas recientes se ha empezado a hablar de *desintermediación* haciendo referencia al proceso por el cual este modelo dominante, sin dejar de serlo, se atenúa levemente al ser



sustituido parte del crédito por valores (financiación en bolsa); proceso éste, por otro lado, «*comprendible*» según Ontiveros y Valero (2003:115) en economías tan *bancaizadas* como la española. La desintermediación implica pues un mayor papel protagonista —que no principal pero si más acorde con el que experimentan otras economías occidentales— de los mercados bursátiles en el sistema financiero español. Pero, aunque la historia de la banca española en el siglo XX «*constituye un objeto de investigación relativamente maduro*» (Pueyo, 2004: 1), que ha recibido mucha más atención que la estructura del sistema financiero, no hay, como veíamos, una línea explicativa única sobre su evolución.

La desintermediación financiera ha acabado por significar la reducción de los muchos privilegios reservados hasta finales de los setenta a los bancos. Ello ha conducido a las instituciones financieras a una diversificación en la actividad paralela a la concentración de entidades. Y ello aumenta los riesgos: «*On s'acorde à estimer qu'un assez grand nombre de conflits d'intérêt risquent de subvenir à mesure que les institutions financières élargissent la gamme de leurs activités*» (OCDE, 1993: 9).

Por ello, las virtudes de este modelo predominante en el sistema financiero español son cuestionadas por diversos autores —como los recogidos en el trabajo de Zulima Fernández (2003)—, que lo consideran consecuencia de países donde la legislación no protege convenientemente los derechos de accionistas minoritarios y bonistas. Los beneficios de este modelo para las empresas y para la propia banca no parecen tan evidentes como sus inconvenientes:

*Con el paso de los años, la participación industrial de bancos y cajas ha ido traduciéndose en un complejo entramado de participaciones cruzadas y piramidales, que se articulan en cascada, lo que potencia la capacidad de control más allá de los derechos que poseen sobre los flujos de caja (Fernández, 2003: 197).*

Se considera que la banca aporta poco valor a las empresas participadas, que ya no es sostenible la creencia de que el banco tenga medios cualitativamente mejores para evaluar la calidad, tanto de las inversiones propuestas como de la dirección encargada de gestionarlas, y que los conflictos de intereses (fruto de la doble condición de la banca de accionista y prestamista) arrecian:

*A ello se añaden los incentivos perversos que establece el sistema de blindajes y núcleos duros, ya que todo ello contribuye a favorecer la búsqueda de beneficios privados a costa del resto de accionistas minoritarios, cuyos intereses deberían defender. [...].*

*A su vez, la relación de agencia entre accionistas de control y minoritarios puede provocar que el banco genere un negocio cautivo que se traduce en una desviación de rentas en su beneficio, mediante, por ejemplo, la imposición de condiciones crediticias fuera del mercado, tipos de*

*interés más altos, etc.; es lo que se conoce como operaciones de tunneling, es decir, desviación subterránea de rentas hacia otras empresas en las que el accionista de control (en este caso el banco) tiene mayores derechos sobre los flujos de caja generados. De nuevo parece que la legislación basada en el derecho civil favorece este tipo de conductas; ya que resulta muy difícil de demostrar que se trata de acciones interesadas y no apropiadas para la gestión de la empresa, así como el perjuicio que este tipo de conductas produce sobre los beneficios de los accionistas minoritarios (Jonson et al., 2000). (Fernández, 2003: 198-199).*

Según Fernández, la evolución tomada por la banca española con su tradicional relación accionarial con la industria no ha sido positiva para las empresas, ha generado una confusión notable entre los objetivos de los accionistas de las entidades bancarias y de las empresas participadas, en detrimento de los minoritarios de estas últimas, ha generado un negocio cautivo y ha diluido responsabilidades.

Sanchís Palacio y Soriano Hernández también han descrito como «no deseable para la economía en general» la acumulación de poder de la banca sobre las empresas no financieras (Sanchís Palacio y Soriano Hernández, 2001). Las implicaciones derivadas de la posesión de participaciones para las entidades bancarias son amplias y se pueden clasificar, según estos autores, en dos grandes grupos, económicas y estratégicas:

*En resumen, la posesión de participaciones por parte de la banca supone, para las entidades de crédito, además de los beneficios económicos que puedan significar las plusvalías, los dividendos, la percepción de acciones total o parcialmente liberadas y la enajenación de los derechos de suscripción preferente, otro tipo de beneficios potenciales, así como riesgos (...). (Sanchís Palacio y Soriano Hernández, 2001: 56).*

Este otro tipo de beneficios potenciales o estratégicos incluyen la capacidad para influir en la toma de decisiones de las empresas participadas y un acceso a mayor información, entre otras ventajas. Para las empresas participadas, en cambio, las ventajas en forma de mejora de la gestión, visión a más largo plazo del negocio o posibilidad de acuerdos de cooperación empalidecen frente a los inconvenientes (autores como Fernández incluso discuten que tales ventajas realmente existan):

*Entre los inconvenientes para las empresas participadas, principalmente se considerarían aquellos derivados del conflicto de intereses entre la empresa financiera y la participada. Así, la búsqueda de fuentes de financiación alternativas (...) y más eficientes puede verse limitada al consentimiento del banco como socio principal; y la gestión directiva que pueda ejercer el banco carecería de agresividad al tener financiación suficiente, lo cual puede convertirlo en un agente pasivo del entorno empresarial. (Ibid.).*

Sanchís Palacio y Soriano Hernández creen que el modelo español ha generado una fuerte interdependencia entre banca e industria y que, desde un punto de vista estratégico, esta interdependencia condiciona *«en muchos casos las decisiones adoptadas, tanto por la entidad bancaria adquirente como por la empresa adquirida, dado que la entidad bancaria que adquiere participaciones en el capital de otras empresas puede intervenir activamente en el proceso de toma de decisiones de las sociedades»* (ibid.: 62). Estos autores apuntan, también, que lejos de desaparecer, el modelo va a acentuarse, *«por lo que se espera que el volumen de participaciones empresariales mantenido por las entidades bancarias españolas va a seguir creciendo»* (ibid.: 64) y, por lo tanto, agudizándose los conflictos de intereses en la relación banca-industria que caracteriza al sistema financiero español.

A finales de los noventa, Torben Pedersen y Steen Thomsen (1997) se preguntaban si la adopción de un u otro modelo era una elección nacional, de cada país, o si había unos condicionantes técnicos y económicos que impulsaran en una u otra dirección independientemente del contexto nacional. La conclusión a la que llegaban era que existía lo que ellos denominaban un *«nation effect»*, una serie de circunstancias históricas y geográficas que habían determinado el sistema económico de cada nación y que dotaba a cada una de ellas de especificidades propias, aunque pudieran compartir un mismo grado de desarrollo económico. Existirían, en definitiva, lo que ellos denominan *«diferencias institucionales»*. Los ejemplos antagónicos serían los Estados Unidos y Alemania. Mientras que en los EEUU la legislación tradicionalmente ha restringido mucho la participación de los bancos en la industria, en Alemania estos límites han sido casi inexistentes. La razón de ello es que mientras en Alemania históricamente la banca tuvo un papel muy activo en la industrialización, en los EEUU primó el papel del accionista individual:

*In the United States, for example, the size of the American stock market is to some extent explained by a tradition of small individual shareholders whose rights are well protected by regulation on insider trading, accounting, takeovers, etc. In contrast, maximum limits on the shareholdings of financial investors and an obligation to diversify investments in conjunction with the relatively small size of U.S. banks [...] prevent banks, pension funds or insurance companies from holding large blocks of shares (Pedersen y Thomsen, 1997: 761).*

Otra conclusión a la que llega el anterior estudio es que cuanto más concentrado está el sector bancario de un país, mayor es la participación de los bancos en la propiedad empresarial. La razón de ello es que *«only large banks with a large amount of capital to invest would want to acquire large shareholdings in individual companies [Roe 1991. 1994]. Therefore concentration of the banking sector should lead to more bank ownership if regulation allows it»* (ibid.: 764).

La Porta, Lopez-de-Silanes y Shleifer (1999) dividen a los países en dos grupos: aquellos con una banca fuerte (Austria, Finlandia, Francia, Alemania, Grecia, Irlanda, Israel, Corea, Holanda, Nueva Zelanda, España, Suiza y el Reino Unido) y aquellos con una banca débil (Argentina,

Australia, Bélgica, Canadá, Dinamarca, Hong Kong, Italia, Japón, México, Noruega, Portugal, Singapur, Suecia y los Estados Unidos). Sin embargo, en su investigación sobre la propiedad de las empresas en el mundo llegan a la conclusión de que el modelo de banca alemán, el más vinculado a la empresa, no es en absoluto el dominante. El modelo de propiedad empresarial que domina en las grandes compañías del planeta es el del accionariado fundamentalmente basado en capital público o familiar (La Porta, Lopez-de-Silanes y Shleifer, 1999: 508). De modo que los diferentes modelos se corresponderían, según estos autores, a especificidades nacionales: «[...], *it seems more likely that the existing ownership structures are primarily an equilibrium response to the domestic legal environments that companies operate in*» (La Porta, Lopez-de-Silanes y Shleifer, 1999: 512).

Parejo *et al* también hablan de especificidades propias del modelo español:

*El mayor y mejor cumplimiento de las funciones de un sistema financiero están condicionadas por su grado de desarrollo, y por su propia estructura, las cuales a su vez han sido determinadas por factores de tipo histórico e institucional, por lo que en ocasiones, y como ha sucedido en España en los últimos años, las autoridades económicas han de llevar a cabo vigorosos procesos de reforma para tratar de conseguir que el sistema financiero cumpla finalmente lo que ha de constituir su principal objetivo: ser el instrumento de transformación, con la máxima eficiencia, de los recursos financieros, procedentes del ahorro, en inversión productiva, generadora de desarrollo y bienestar para la colectividad (Parejo et al, 2004: 24).*

El modelo español habría estado, según parece, determinado especialmente por unas circunstancias propias que podrían ser, en síntesis, las dos siguientes: en primer lugar, la represión ejercida por la dictadura franquista, incluyendo una primera etapa de autarquía económica entre 1939 y 1960 y las prebendas para un sector bancario que viviría su particular «*edad de oro*» a lo largo de esta etapa; en segundo lugar, consecuencia de lo anterior, la industrialización tardía experimentada obligaría al sector público a una mayor intervención e implicación en la economía para recuperar el tiempo perdido:

*In some countries (France, Italy, Spain) the perceived disadvantages of being a late mover in industrialization have led to industrial policies aimed at catching up, and government ownership of strategic industries often became part of these policies. In contrast, first mover industrializers like Britain, Belgium and the Netherlands have less government ownership (Pedersen y Thomsen, 1997: 767).*

La evolución seguida por el sistema financiero español, a pesar de las importantes transformaciones experimentadas a partir de la década de los ochenta, está profundamente marcada por todo lo anterior hasta hoy. Su *modernización* (homologación internacional en forma de apertura del mercado a agentes exteriores, liberalización y desregulación) reactivó su proceso

de concentración y, con ello, el modelo de intermediación bancaria a la *alemana* en versión propia. Esto confirmaría las tesis de Pedersen y Thomsen en la medida en que la mayor concentración del sector bancario haría de las entidades financieras las mejor situadas para optar a grandes participaciones en la industria, cosa que ocurriría en la década de los noventa especialmente en campos generadores de grandes expectativas financieras, entre ellos el de las telecomunicaciones.

#### 5.2.2.7 La concentración bancaria en España

A continuación se describe la evolución de la concentración en el sector bancario español y se aportan datos para las distintas etapas anteriormente comentadas.

Según Fanjul y Maravall, la banca española conformaba un sector oligopolista estable durante el franquismo formado por una lista de diez entidades bancarias que prácticamente se mantendría inalterable hasta principios de la década de los ochenta. Este era el *ranking* en 1952 y en 1980:

<b>Tabla 3. RANKING BANCARIO EN 1952 Y 1980</b>		
	<b>1952</b>	<b>1980</b>
<b>1</b>	Hispano-Americano	Español de Crédito (Banesto)
<b>2</b>	Español de Crédito (Banesto)	Central
<b>3</b>	Central	Hispano-Americano
<b>4</b>	Vizcaya	Bilbao
<b>5</b>	Bilbao	Santander
<b>6</b>	Exterior	Vizcaya
<b>7</b>	Santander	Popular
<b>8</b>	Popular	Exterior
<b>9</b>	Pastor	Pastor
<b>10</b>	Urquijo	Atlántico

FUENTE: Fanjul y Maravall (1985: 58).

A lo largo de este extenso periodo sólo el Banco Urquijo desaparece del *ranking* dando paso al Atlántico. El resto de entidades líderes son las mismas. A partir de mediados de los ochenta, el escenario cambia notablemente fruto del inicio de un importante proceso de concentración auspiciado, principalmente, por la fiebre expansionista frente a los descritos retos europeos y liberalizadores.<sup>33</sup>

<sup>33</sup> En realidad, las fusiones empiezan mucho antes. Parejo *et al* afirman que entre 1947 y principios de la década de los noventa se producen más de un centenar de absorciones de bancos (2004: 275). Pero se trata de absorciones de bancos de menor tamaño; el proceso de grandes fusiones y adquisiciones se concentra en las dos últimas décadas del siglo XX.

El primer intento de unión importante después de la transición democrática se produce en enero de 1988, cuando Banesto, tras haber rechazado unirse con el Banco de Bilbao, propone al Banco Central un trámite de fusión que habría prosperado (las respectivas juntas de accionistas lo aprobaron) si el Central no hubiera contado con la presencia de Alberto Cortina y Alberto Alcocer, enfrentados a Mario Conde, el por entonces presidente del Banesto. El primer proceso de fusión que culmina lo hace sólo unos días después de la anterior tentativa: los fusionados son el Banco de Bilbao y el Banco de Vizcaya.

En mayo de 1991 nace la Corporación Bancaria de España, *Argentaria*,<sup>34</sup> un *holding* público de bancos creado por el gobierno socialista para alentar el proceso de concentraciones. Sin embargo, este modelo de banca federado se desmontará años después cuando el Partido Popular coloque a Francisco González en la presidencia, propiciando la fusión por absorción de las unidades que formaban el grupo, una vez concluida la privatización total del mismo en 1998 (momento en que desaparece por completo la banca pública, en competencia con la privada, en España).<sup>35</sup>

En mayo de 1991 también se produce otra gran fusión, la del Banco Hispano-Americano con el Banco Central, cuyos primeros contactos para unirse se remontaban a 1965. Esta fusión supone el nacimiento del mayor grupo financiero e industrial español del momento.

En diciembre de 1993 el Banco de España toma la muy controvertida decisión de intervenir Banesto y se coloca como presidente provisional al vicepresidente del BBV, Alfredo Sáenz. Finalmente, y contra todo pronóstico, Banesto no acabará integrado en el Banco Bilbao Vizcaya sino en el Banco Santander en 1994.

En enero de 1999, el Banco Santander, con Banesto ya incorporado a su perímetro contable, se fusiona con el Central Hispano, dando lugar a la mayor entidad española por volumen de activos no superada ni siquiera por el BBV tras su fusión, a finales de ese mismo año, con *Argentaria*.

---

<sup>34</sup> *Argentaria* es un término latín que significa *casa de cambio, banco*.

<sup>35</sup> Lo que constituyó el embrión de la banca pública en España, o sistema de crédito oficial, se crea entre 1872 y 1928, periodo en el cual nacen diversas entidades como el Banco Hipotecario de España y el Banco Exterior de España. Entre 1928 y 1962 el sistema se consolidará con la creación de diversos organismos y entre 1962 y 1991 se produce su nacionalización o estatalización. Entre 1991 y 1999 el proceso de liberalización se traduce sobre todo en la privatización paulatina de todas estas entidades entre cuyos procesos destaca la creación del grupo *Argentaria*. El Instituto de Crédito Oficial (ICO) queda al margen del proceso y es el único organismo superviviente del sistema de crédito oficial español, si bien con nuevos estatutos desde 1999. Actualmente el ICO tiene la categoría de entidad pública empresarial y está adscrito al Ministerio de Economía y Hacienda, tiene naturaleza jurídica de Entidad de Crédito y carácter de Agencia Financiera del Estado con personalidad jurídica, tesorería y patrimonio propios (Parejo *et al*, 2004: 279 y 300).

En 2003 hay seis procesos de fusiones y adquisiciones con participación de dos o más entidades de crédito, según la *Memoria de la supervisión bancaria 2003* del Banco de España (2004). De éstos, cinco procesos fueron entre bancos y uno entre cooperativas, con 13 entidades de crédito involucradas. Las dos fusiones bancarias más importantes son las que absorben al Banco Zaragozano y al Banco Atlántico. Durante la primera mitad del año, el cuarto grupo bancario europeo, el británico Barclays Bank, adquiere al Zaragozano convirtiéndose así en la sexta entidad bancaria española por activos. Durante la segunda mitad de 2003, el Banco de Sabadell adquiere el Banco Atlántico a la Arab Banking Corporation (ABC), creando de este modo la cuarta entidad bancaria de España tras el BSCH, el BBVA y el Banco Popular.

Las dos anteriores adquisiciones no alterarán, no obstante, el ranking de los primeros en España. En poco más de diez años, el panorama financiero español queda reducido a dos grandes jugadores —el BSCH, el BBVA— y a un reducido puñado de competidores que les sigue a distancia.

<b>Tabla 4. CRONOLOGÍA DE LAS PRINCIPALES FUSIONES BANCARIAS EN ESPAÑA DESDE LA TRANSICIÓN</b>			
<b>Año</b>	<b>Bancos fusionados</b>		<b>Entidad resultante</b>
1988	Bilbao	Vizcaya	BBV
1991	Se unen los bancos públicos (Banco de Crédito Agrícola, Banco de Crédito Local, Banco Hipotecario de España, Banco Exterior de España y Caja Postal)		Argentaria
1991	Central	Hispano Americano	BCH
1994	Santander	Banesto	BS/Banesto
1999	Santander	Central Hispano	BSCH
1999	BBV	Argentaria	BBVA
2003	Barclays	Zaragozano	Barclays/Zaragozano
2003	Sabadell	Atlántico	Sabadell/Atlántico
FUENTE: Elaboración propia a partir de Almiron (2003), Parejo <i>et al</i> (2004) y Banco de España (2004).			

En síntesis, se observan dos etapas de incremento de la concentración en España a lo largo del siglo XX, con cambios significativos en las cuotas de mercado de las empresas instaladas:

- a) La primera, de conformación de las grandes entidades bancarias, situada entre 1923-1934;
- b) La segunda, y mucho más reciente, situada entre 1988 y 1999 y protagonizada por las fusiones entre grandes entidades.

En ambas etapas nos encontramos con un pequeño número de bancos de gran tamaño que incrementan sus cuotas de mercado y se destacan del resto. Entre ambas etapas, «*de 1942 a*

1986, nos encontramos con el estancamiento (1942-50, 1976-87) o reducción de la concentración (1950-76) y con cambios anuales insignificantes en las cuotas de mercado» (Pueyo, 2004: 18).

El grado de concentración alcanzado por el sector bancario lo reflejan estos datos aportados por Fuentes y Sastre en un estudio para el Banco de España de 1998:

<b>Tabla 5. CONCENTRACIÓN DEL SISTEMA BANCARIO ESPAÑOL POR ACTIVOS TOTALES</b>				
	<b>1992</b>		<b>1998 (hasta junio)</b>	
	Euros (millones)	%	Euros (millones)	%
Total en depósitos	566,98	100,0	802,57	100,0
Los 4 Mayores bancos	169,20	29,8	393,70	49,1
Los 10 mayores bancos	278,64	49,1	566,22	70,6
FUENTE: Banco de España (Fuentes y Sastre, 1998).				

Como se observará en el apartado siguiente, esta concentración, y más en concreto el duopolio formado por BSCH y BBVA, no hará más que acentuarse desde 1998.

Al respecto del grado de concentración afirman Fuentes y Sastre en el mismo estudio:

*As a result of this process the degree of concentration of the Spanish banking industry has increased and the share in the system's total assets of the ten biggest banking groups grew from almost 50% in 1992 to over 70% in 1998 [...]. This process has also changed the structure of the savings bank and credit co-operative sectors, with significant reductions in the number of institutions – the number of saving banks fell from around 80 in the eighties to 51 in 1997 and the number of credit co-operatives from 150 to 97 in the same period (Fuentes y Sastre, 1998: 4).*

Este estudio realizado para el Banco de España considera el proceso de fusiones y adquisiciones vivido por el sector a finales del siglo XX como una de las estrategias adoptadas por el sector financiero español para enfrentarse a los cambios producidos por los fenómenos de «*deregulation, globalisation of financial and economic activities, the development of new technology and the prospect of the greater integration of European financial markets*» (*ibid.*: 4). Es interesante observar, además, que los autores del mismo consideran probado que el proceso de concentración no reduce, sino que aumenta, la competitividad entre las entidades financieras, pero afirman no ver claro que los procesos de fusión acrecienten siempre la eficiencia de los bancos fusionados. En este sentido, el estudio indica que los resultados de las fusiones, en cuanto a eficiencia, son mejores entre las cajas que entre los bancos.

Es de destacar pues, especialmente, que para el Banco de España los resultados de este proceso de concentración, a pesar de ser valorados como beneficiosos, no son tan espléndidos



como cabría desear. Una opinión así matizada, proveniente del máximo órgano de la ortodoxia bancaria en España, es muy significativa (la negrita es nuestra):

*In short, it may be said, in general, that **although the mergers analysed in this study give no clear results as regards improvements in the profit-generating capacity or efficiency levels of the merged institutions**, from the viewpoint of the banking sector they can be mostly considered satisfactory, since they have been an instrument for achieving some positive objectives: a) certain reductions in costs, although these have been small; b) implementation of rationalisation plans which, although they have not been immediately reflected in banks' profit and loss account due to the difficulties and high costs of staff cutbacks in Spain, have certainly served to improve the competitiveness of some institutions; and c) improvements in capital-adequacy ratios, which have helped to facilitate investment growth (Ibid: 19-20).*

El proceso de fusiones bancarias que se produce entre 1988 y 1997 tendrá también su desarrollo homólogo en el sector de las cajas: «Paralelamente a las grandes operaciones de concentración en la banca privada que tienen lugar en la misma época, el sector de las cajas va a vivir numerosas fusiones entre 1989 y 1993, que reducirán el censo de 77 a 51 entidades, [...]» (Cals, 2001: 7).

Más en concreto, el censo de entidades se reducirá casi en un 40% entre 1983 y 2000 según datos de este autor pero, prueba del gran crecimiento experimentado, el número de oficinas y de empleados totales se disparará casi un 100%. De 10.081 oficinas y 59.481 empleados para las 80 cajas de 1983 se pasará a 19.297 oficinas y 103.222 empleados para las 48 entidades de 2000. Como también lo hará la concentración: a finales del 2000, el peso de la primera entidad, La Caixa, equivalía al 20% del total del sector de las cajas de ahorro en España (Cals, 2001: 6 y 8).

En suma, el proceso de concentración no habría tenido grandes resultados financieros para las entidades fusionadas, y para sus accionistas, pero habría servido para situarlas en una mejor posición frente a la competencia creciente en aquellos casos de fusiones de entidades de tamaño medio en mercados regionales. Sin embargo, las grandes fusiones bancarias no habrían dado los réditos de las menos publicitadas y conocidas fusiones y adquisiciones entre cajas de ahorro.

En 2000 el proceso de fusiones y adquisiciones bancarias se frenó —aunque no se detuvo por completo— como consecuencia de la desaceleración económica. La adquisición en 2004 del británico Abbey Bank por parte del Banco Santander Central Hispano fue considerada por muchos como el primer paso en la fase de creación de macroentidades bancarias transnacionales de ámbito europeo para la zona euro, lo que constituiría, de confirmarse la tendencia, un nuevo ciclo de concentración bancaria, esta vez, no obstante, a nivel europeo.

### 5.3 ESTRUCTURA ACTUAL DEL SISTEMA FINANCIERO EN ESPAÑA

Las memorias de la supervisión bancaria del Banco de España, principal compendio anual de datos sobre el sistema bancario español, se hacen públicas bien entrado el ejercicio siguiente al ejercicio evaluado. En mayo-junio de 2005 se hizo pública la memoria para el ejercicio 2004, última memoria con la que hemos podido contar para realizar esta investigación. Estos datos se complementan con la información obtenida a través de los boletines estadísticos trimestrales del mismo Banco de España, de las mismas entidades financieras y de los organismos sectoriales que las agrupan, así como de la memoria de supervisión del Banco de España para el ejercicio 2003, con datos más pormenorizados para ciertos epígrafes que la del año posterior.

#### 5.3.1 Número de entidades de crédito

A 31 diciembre de 2004, el número de entidades de crédito operando en España era de 349 según la memoria de la supervisión bancaria del Banco de España; de las cuales 137 eran bancos (61 de ellas sucursales y 23 filiales de sociedades extranjeras), 47 cajas de ahorro, 85 cooperativas de crédito, 79 establecimientos financieros de crédito (EFC) y entidades de crédito de ámbito operativo limitado (ECAOL) y una de crédito oficial.<sup>36</sup> Como puede comprobarse en la siguiente tabla, hay dos entidades de crédito menos, con respecto a 2003. La reducción del número de entidades, que parecía haber tocado fondo en 2001, no se había, pues, detenido todavía.

<b>Tabla 6. EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE ENTIDADES DE CRÉDITO</b> (en millones de euros)							
Año	Total	Entidades de depósito				EFC y ECAOL (*)	Crédito oficial
		Total	Bancos	Cajas de Ahorro	Coop. de crédito		
1991	681	323	160	57	106	354	4
1992	592	319	164	54	101	269	4
1993	542	315	163	52	100	223	4
1994	510	316	165	52	99	193	1
1995	506	318	170	51	97	187	1
1996	458	313	165	51	97	144	1
1997	416	307	159	51	97	108	1
1998	404	300	152	51	97	103	1
1999	387	290	146	50	94	96	1
2000	368	281	141	48	92	86	1
2001	370	285	146	47	92	84	1
2002	362	278	144	47	87	83	1
2003	351	272	139	47	86	78	1
2004	349	269	137	47	85	79	1

FUENTE: BdE (2005). (\*) Establecimientos financieros de crédito y Entidades de crédito de ámbito operativo limitado.

<sup>36</sup> En el Anexo 2 se suministra la lista de todas las entidades de crédito españolas que operaban en España a diciembre de 2004 integradas o no en grupos consolidados.

Adicionalmente, el número de bancos extranjeros, filiales y sucursales operando en territorio español era, según la *Memoria de la supervisión bancaria 2004* del Banco de España, de 84 a finales del 2004, la gran mayoría de ellos procedentes de la UE, y muy especialmente de Francia y el Reino Unido. De entre las sucursales, a diciembre de 2004 había 53 extranjeras comunitarias operando y 8 extracomunitarias operando en España según la Asociación Española de Banca.<sup>37</sup>

### 5.3.2 Préstamos, créditos y depósitos

La banca es, con diferencia, el componente más relevante del conjunto del sistema financiero español. Como puede verse en la tabla siguiente, más de la mitad de la financiación que se concede al sector público español procede de la banca (62,9%) y más de la mitad de los depósitos captados al sector público van a parar a la banca (56,8%), además de conceder ésta el 46,5% de la financiación al sector privado y poseer el 37,5 de sus depósitos. Su balance (activo = pasivo) supone un 56,72% respecto al balance total del sistema bancario, frente al 39,37% de las cajas de ahorro y al 3,91% de las entidades de crédito cooperativo.

<b>Tabla 7. DATOS DE BALANCE DEL SISTEMA BANCARIO ESPAÑOL</b>							
(a 30 noviembre 2004 en millones de euros)							
<b>ACTIVO / Préstamos y créditos</b>							
		Banca		Cajas de ahorro		Coop. De crédito	
	Total	Cuantía	%	Cuantía	%	Cuantía	%
Adm. Públicas	33.739	21.231	62,9	11.927	35,3	581	1,7
Otros residentes	888.349	413.476	46,5	426.598	48,0	48.276	5,4
<b>PASIVO / Depósito</b>							
		Banca		Cajas de ahorro		Coop. De crédito	
	Total	Cuantía	%	Cuantía	%	Cuantía	%
Adm. Públicas	51.271	29.148	56,8	20.584	40,1	1.540	3,0
Otros residentes	701.597	263.407	37,5	389.155	55,4	49.035	6,9
<b>Total activo = Total pasivo (*)</b>							
		Banca		Cajas de ahorro		Coop. De crédito	
	Total	Cuantía	%	Cuantía	%	Cuantía	%
	1.456.331	826.027	56,72	573.338	39,37	56.966	3,91

FUENTE: Boletín Estadístico / Banco de España. 3er Trimestre 2004. (\*) A 28 de febrero 2004.

En lo relativo al crédito al sector privado residente, las actividades productivas financiadas se distribuían los siguientes importes a septiembre de 2004:

<sup>37</sup> En el Anexo 3 se suministra la lista de las sucursales extranjeras que operaban en España a diciembre 2004.

<b>Tabla 8. CRÉDITO POR SECTORES RESIDENTES DE LAS ENTIDADES DE CRÉDITO</b>			
(A septiembre 2004)			
	Millones de euros	%	
Agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca	17.655	3,80%	
Industria (excepto construcción)	88.360	19,01%	
Construcción	75.494	16,25%	
Servicios	283.069	60,93%	
<i>Comercio y reparaciones</i>	48.363	10,41%	17,08%
<i>Hostelería</i>	18.197	3,91%	6,42%
<i>Transporte, almacenamiento y comunicaciones</i>	29.334	6,31%	10,36%
<i>Intermediación financiera (excepto entidades crédito)</i>	18.575	3,99%	6,56%
<i>Actividades inmobiliarias</i>	104.592	22,51%	36,94%
<i>Otros servicios</i>	64.009	13,77%	22,61%
Total	464.578	100,00%	100,00%
FUENTE: Boletín estadístico / Banco de España.			

No obstante lo anterior, como se muestra a continuación la preeminencia de la banca no ha dejado de reducirse en los últimos años en beneficio de las cajas de ahorro, que han visto aumentar su cuota de mercado de forma creciente.

<b>Tabla 9. DEPÓSITOS TOTALES DEL SECTOR PRIVADO EN EL SISTEMA BANCARIO</b>						
(millones de euros)						
Años	Banca		Cajas de ahorro		Cooperativas de crédito	
Años	Cuantía	%	Cuantía	%	Cuantía	%
1978	30.744	63,0	16.531	33,8	1.556	3,2
1990	90.276	49,8	82.149	45,3	8.912	4,9
1995	172.119	47,6	170.871	47,3	18.197	5,1
2003	245.666	39,1	339.069	54,0	43.465	6,9
FUENTE: Parejo <i>et al</i> (2004: 274).						

Como se observa, las cajas de ahorro han pasado de captar el 33,8% de los depósitos en 1978 al 54% de ellos en 2003. Concretamente es en 1994 cuando la banca queda por primera vez por detrás de las cajas en captación de depósitos totales.

### 5.3.3 Cuotas de mercado

El Banco de España suministra las siguientes cifras de cuota de mercado según balance de negocios totales:

<b>Tabla 10. CUOTA DE MERCADO DE LAS ENTIDADES DE CRÉDITO SEGÚN BALANCE DE NEGOCIOS TOTALES</b>		
	<b>2003</b>	<b>2000</b>
Banca nacional	45,7	49,9
Cajas de ahorro	37,8	35,9
Sucursales extranjeras	5,9	3,9
Filiales extranjeras	4,2	4,2
Cooperativas	3,7	3,4
Establecimientos financieros de crédito	2,7	2,7
FUENTE: Banco de España (2004).		

Los datos de balance antes suministrados reelaborados en la siguiente tabla también aportan información útil para constatar a qué destinan más recursos las entidades y de quien reciben más recursos.

<b>Tabla 11. DATOS DE BALANCE DEL SISTEMA BANCARIO</b> (a noviembre 2004 y en millones de euros)						
<b>ACTIVO – Créditos</b>						
	Banca		Cajas de ahorro		Cooperativas de crédito	
	Cuantía	%	Cuantía	%	Cuantía	%
Total	921.536		641.395		63.888	
Administraciones públicas	21.231	2,3	11.927	1,8	581	0,9
Otros sectores residentes	413.476	44,8	426.598	66,5	48.276	75,5
<b>PASIVO – Depósitos</b>						
	Banca		Cajas de ahorro		Cooperativas de crédito	
	Cuantía	%	Cuantía	%	Cuantía	%
Total	921.536		641.395		63.888	
Administraciones públicas	33.724	3,6	22.888	3,5	1.808	2,8
Otros sectores residentes	217.350	23,5	350.819	54,6	48.216	75,4
FUENTE: Boletín Estadístico / Banco de España (noviembre 2004).						

Como muestran las cifras, la banca destina más del 44% de sus recursos a la concesión de créditos a su clientela privada, mientras que el crédito concedido a las administraciones públicas supone poco más del 2% de sus recursos cedidos. Similares son las proporciones de los recursos propios destinados por cajas de ahorro y cooperativas de crédito, mayoritariamente destinados al sector privado. En lo que respecta a los pasivos, se constata que los clientes privados constituyen la principal fuente de financiación de los tres tipos de entidades, por supuesto de las cooperativas de crédito, pero notablemente más en el caso de cajas de ahorro que en la banca.

### 5.3.4 Los grandes bancos

Por grupos de entidades, los grandes bancos son el colectivo más relevante cuantitativamente al suponer más del 58% del balance total de la banca, seguidos por el resto de bancos españoles, los bancos extranjeros y las sucursales de los bancos españoles en el extranjero que, entre los tres, no alcanzan el peso de los grandes bancos en el balance.

<b>Tabla 12. DATOS DE BALANCE DE LA BANCA</b> (a 20 noviembre 2004 y en millones de euros)								
<b>Total ACTIVO</b>	<b>Grandes bancos</b>		<b>Resto bancos españoles</b>		<b>Bancos extranjeros</b>		<b>Sucursales de bancos españoles en el extranjero</b>	
	Cuantía	%	Cuantía	%	Cuantía	%	Cuantía	%
933.791	542.609	58,1	201.578	21,5	177.349	18,9	56.026	5,9
FUENTE: Boletín Estadístico / Banco de España.								

### 5.3.5 La banca española frente a la banca europea

En relación con los bancos de los países de la Unión Europea, es de destacar que, a pesar de ocupar un puesto intermedio en cuanto a créditos concedidos y depósitos captados, la banca española ocupa uno de los primeros lugares por número de oficinas y de empleados. En 2002, en concreto, ocupaba el primer lugar en número de oficinas, por delante incluso de la banca alemana, que contaba con cinco veces más activos.

<b>Tabla 13. LA BANCA EN EUROPA</b> (diciembre de 2002)						
<b>Países</b>	<b>Nº de bancos</b>	<b>Nº de oficinas</b>	<b>Empleados</b>	<b>Miles de millones de euros</b>		
				<b>Activos totales</b>	<b>Depósitos</b>	<b>Créditos</b>
Alemania	2.591	38.201	732.800	6.452,26	2.405,06	3.021,71
Reino Unido	380	12.140	458.700	5.921,81	2.897,82	2.977,16
Francia	1.011	26.162	400.915	3.495,20	927,80	1.151,90
Italia	814	29.926	340.403	1.998,45	594,39	980,25
Holanda	148	4.600	154.000	1.762,51	1.162,51	1.058,91
Suiza	356	2.712	104.500	1.487,45	615,59	625,50
España	274	38.752	239.368	1.275,13	747,92	715,67
Bélgica	111	5.496	74.896	830,50	395,10	390,40
Luxemburgo	177	299	23.300	662,62	207,49	128,85
Austria	897	4.471	64.192	573,27	353,53	281,98
Irlanda	90	853	36.500	474,60	143,00	226,20
Portugal	52	5.341	54.884	300,90	136,61	177,88
Dinamarca	209	2.045	39.957	300,78	111,99	119,18
Suecia	128	1.950	39.000	289,84	123,33	128,18
Grecia	60	3.027	63.407	213,18	104,76	86,51
Noruega	152	1.349	22.871	192,95	103,55	152,07
Finlandia	344	1.537	28.670	158,10	62,20	74,20
Islandia	47	198	3.733	15,65	3,91	8,90
FUENTE: Parejo <i>et al</i> (2004: 278).						

En 2003, el número de empleados había aumentado en casi un millar, según la *Memoria de la supervisión bancaria 2003* del Banco de España y también siguió aumentando la red de cajeros, la más extensa de Europa. El número de cajeros superó en 2003 en más de un 45% al número de oficinas y estos absorbieron más del 25% de las operaciones bancarias. A finales de ese año también habían aumentado el número de tarjetas, un 5,3%, y el 40% de las compras en comercios se había pagado con ellas.

<b>Tabla 14. NÚMERO DE EMPLEADOS</b> (diciembre de 2003)		
	<b>Número de empleados</b>	<b>%</b>
Bancos	111.793	46,75
<i>Nacionales</i>	94.727	84,73
<i>Filiales extranjeras</i>	13.484	12,06
<i>Sucursales extranjeras</i>	3.582	3,20
Cajas de ahorros	110.243	46,10
Cooperativas	17.067	7,13
Total	239.103	100,00
FUENTE: Banco de España (2004).		

El número de empleados y de cajeros siguió aumentando en 2004, ejercicio en que el ratio de cajeros por 10.000 habitantes (mayores de 16 años) paso del 15,2 al 15,6.

### **5.3.6 La concentración**

El grado de concentración del sistema bancario en España es, como se comentaba, elevado. Actualmente, según Parejo *et al*, más del 80% de las entidades de crédito forman parte de algún grupo bancario (Parejo *et al*, 2004: 275). Como puede observarse en la tabla 6, entre 1991 y 2004 el número de bancos que operan en el mercado español se ha reducido en un 15%, un 17% el número de cajas de ahorro, un 21% el de cooperativas, un 78% el de entidades EFC y ECAOL y un 75% el de entidades de crédito oficial. Con respecto a los dos primeros tipos de entidades, bancos y cajas, que son las que, como hemos visto, acumulan más el 90% de cuota de mercado entre ambas, la concentración dentro de los líderes de cada sector es, así mismo, muy elevada.<sup>38</sup> La lista de las cinco primeras entidades de depósito en España queda según estos datos formada por tres bancos y dos cajas, seguidos a considerable distancia por el resto de entidades:

---

<sup>38</sup> Los resultados financieros para el ejercicio 2004 de los grupos bancarios españoles y de las cajas de ahorro se muestran en los Anexos 4 y 5, respectivamente.

<b>Tabla 15. PRINCIPALES GRUPOS BANCARIOS EN ESPAÑA</b>		
(ejercicio 2004)		
	<b>Beneficio atribuido (en millones de euros)</b>	<b>Crecimiento con respecto 2003 (%)</b>
1. Grupo SCH	3.135,6	20,1
2. Grupo BBVA	2.802,0	25,8
3. Grupo La Caixa	1.020,0	21,4
4. Grupo Banco Popular	800,8	12,1
5. Grupo Caja Madrid	635,9	17,6
FUENTE: Elaboración propia a partir de AEB, CECA e informes anuales.		

Según los anteriores datos, los grupos bancarios españoles ganaron 7.766 millones de euros en 2004, un 23,4% más que en 2003 (6.293 millones de euros), mientras que el beneficio de las cajas de ahorro ascendió en 2004 a 5.181 millones, un 15,1% más que el año anterior. De lo que se desprende, a tenor de lo expuesto:

- que sólo dos bancos, BSCH y BBVA, aglutinan el 76% de todos los beneficios de la banca española (5.973,6 millones de euros) en 2004, el 86,7% si añadimos al Banco Popular (6.774,4 millones de euros);
- que sólo dos cajas, La Caixa y Caja Madrid, acumulan el 32% de los beneficios de todas las cajas de ahorro (1.659,9 millones de euros);
- que los cinco grandes (BSCH, BBVA, La Caixa, Popular y Caja Madrid) ganan en 2004 8.395 millones de euros, un 21,1% más que en 2003 y aglutinan el 65% de todos los beneficios de bancos y cajas.

En conjunto, bancos y cajas ganan en 2004 12.947 millones de euros, cifra que constituye un crecimiento récord del 35,13% con respecto al 2003, el grueso de la cuenta de resultados lo aportan los márgenes:<sup>39</sup>

---

<sup>39</sup> Los principales márgenes con los que trabajan las entidades de crédito son los márgenes de intermediación, los márgenes ordinarios y los márgenes de explotación. Según Espasa Calpe:

*Margen de intermediación:* en el análisis de los resultados de los bancos y entidades de crédito, diferencia entre los productos financieros (inversión crediticia, y otras actividades de inversión) y los costes financieros (recursos de terceros y otras actividades de financiación).

*Margen ordinario:* escalón intermedio de la cuenta de resultados analítica de bancos y cajas de ahorros que resulta de añadir al margen de intermediación el importe neto de otros productos ordinarios (debido principalmente a las comisiones



<b>Tabla 16. CUENTA DE RESULTADOS CONSOLIDADA: RESULTADO NETO Y MÁRGENES</b>				
A diciembre 2004 (en millones de euros y % crecimiento anual)				
	<b>Bancos</b>		<b>Cajas</b>	
	<b>Cuantía</b>	<b>%</b>	<b>Cuantía</b>	<b>%</b>
Margen de intermediación	21.024	6,9	13.754	4,5
Margen ordinario	32.883	6,3	18.761	6,7
Margen de explotación.	15.366	11,45	7.930	9,5
Resultado neto	7.766	23,4	5.181	15,1

FUENTE: Asociación Española de Banca (AEB 2005 y 2005a) y Confederación de Cajas de Ahorro (CECA).

También según la Asociación Española de Banca (AEB), los bancos que operan en España otorgaron créditos por importe de 412.012 millones de euros durante 2004, cifra que supone un incremento del 14,1% respecto a 2003 y certifica la pérdida de cuota de mercado de estas entidades financieras en 2004 respecto a sus principales competidoras, las cajas de ahorros. Las cajas conceden en 2004 créditos por valor de 444.592 millones de euros, un 20,53% más que en el ejercicio anterior. Por lo que se refiere a los débitos a clientes, los depósitos de ahorro se sitúan en los 288.156 millones de euros (+1,7%), mientras que el resto de pasivo asciende a 68.348 millones (-1,9%). En cuanto al dinero que los clientes tenían depositado en las cajas de ahorros, esta partida alcanza un valor de 447.668 millones de euros durante 2004, lo que supone un incremento del 12,3% respecto a 2003.

En cualquier caso, el dato clave que ilustra las características del sistema financiero español lo constituyen los resultados de la primera entidad financiera española, analizada en este trabajo en el capítulo 7. El BSCH, la primera entidad financiera española desde finales de la década de los noventa y una de las primeras de la zona euro y entre las diez primeras del mundo, es además la primera empresa española en 2004 por resultados netos consolidados.

---

netas por la prestación de servicios financieros y la asunción de riesgos de firma, así como a los resultados de intermediación financiera y de diferencias de cambio).

*Margen de explotación:* resultado de deducir de la cifra neta de ventas el coste de la mercancía vendida (margen bruto de explotación) y los demás gastos de explotación y las provisiones de tráfico (margen neto de explotación), expresado como porcentaje sobre las ventas netas. Estos márgenes (bruto y neto) dan una idea del control de costes y de la rentabilidad de las ventas, y reflejan la buena marcha de la empresa sólo desde el punto de vista operativo, sin incorporar los beneficios ajenos a la explotación.

## 5.4 SISTEMA BANCARIO Y MEDIOS DE COMUNICACIÓN EN ESPAÑA

---

Tal y como se ha señalado, la relación banca-industria es un tema ampliamente estudiado por la historiografía financiera española. Y ello es así tanto desde un punto de vista macroeconómico — de sus efectos sobre el sistema financiero y económico del país—, como desde un punto de vista microeconómico —de sus efectos sobre la propia banca y la industria—, lo cual es comprensible dada la tradicional y larga vinculación entre ambas. No ocurre lo mismo con las cajas de ahorro y las cooperativas de crédito, pues éstas han entrado mucho más recientemente en el ámbito industrial. Sin embargo, desde el punto de vista microeconómico, el grueso de estudios se ha ocupado principalmente de analizar el modelo desde la perspectiva bancaria y en muy menor medida ha estudiado la relación desde el punto de vista de las empresas participadas. Y si las repercusiones que para los diferentes sectores industriales puede tener un gobierno corporativo con accionistas o propietarios bancarios ha recibido menor atención (al menos hasta muy recientemente), todavía más desatendido, sino por completo, desde la perspectiva de la historiografía financiera, ha estado el ámbito de investigación de las relaciones de la banca con un sector concreto, el que aquí nos ocupa, el de los medios de comunicación.

### 5.4.1 Franquismo y transición

En efecto, desde los estudios financieros existe un vacío en el análisis de la relación entre banca y medios de comunicación como línea de investigación; pero este vacío no ha venido a ser llenado por los investigadores del ámbito de la comunicación, que se han ocupado de este aspecto de la estructura de la propiedad de forma desigual y dispersa. Del primer estudio publicado con datos a este respecto, su prologuista lo calificó de voz que suena *«en el desierto del silencio que rodea España todo lo referente a la información»*. Se trataba de las palabras de Pedro Altares en 1971 para la segunda edición del *Informe sobre la información* de Manuel Vázquez Montalbán, el primer estudio en profundidad sobre la estructura de la comunicación y la información en España y en el que se citan como presentación las siguientes palabras de Francisco de Ayala: *«El precedente claro de la prensa informativa fueron ciertos servicios de noticias manuscritas, organizados para las necesidades comerciales de algunos grandes banqueros»* (Vázquez Montalbán, 1971: 33).

Los periódicos serían, en sus comienzos, un negocio de las imprentas, pero el precedente más antiguo de su nacimiento está radicado en las necesidades de la banca. En el fascinante recorrido por la historia de la información que traza Vázquez Montalbán en esta obra, se nos recuerda cómo el periodismo crece y se desarrolla vinculado a los intereses políticos y financieros:

*La libre iniciativa que caracterizaba la civilización burguesa despegó el poder político de manos del Estado y lo entregó a los grupos financieros capaces. Las posibilidades de influir en la*

*opinión pública hicieron que todas aquellas entidades que vivían a costa de la opinión pública, los partidos políticos por ejemplo, tendieran a constituir su órgano informativo (Vázquez Montalbán, 1971: 45).*

Lo que Vázquez Montalbán denomina la relación entre «*el dinero y la información*» es una constante en la historia del informacionalismo. La concentración informativa que impulsará la industrialización no hará más que estrechar los vínculos entre empresa informativa y banca. Adicionalmente, las grandes redes de comunicación planetaria que se irán tendiendo —desde el primer cable submarino, a las líneas telegráficas y telefónicas, en un primer momento, hasta las actuales telecomunicaciones vía satélite— exigirán a las empresas contar con una enorme financiación que llevará a la industria periodística a caer «*bajo el control de la oligarquía financiera*» al mismo tiempo que a experimentar un proceso de concentración (*Ibid.*: 105).

La aproximación a la estructura de poder de los principales periódicos de finales del franquismo que realiza Vázquez Montalbán en *Informe sobre...* permite visualizar por primera vez la penetración de la banca en el sector: a principios de los setenta en todos los consejos de administración de los principales periódicos se sientan representantes de entidades bancarias. Las cuatro entidades con mayores vínculos con la prensa son el Banco Hispano Americano, el Banco de Vizcaya, el Banco de Bilbao y Banesto. Los cuatro controlaban en 1970, junto con el Urquijo y el Central, el 56,4% del capital total español (*Ibid.*: 170). Vázquez Montalbán revela que incluso la Agencia Efe, de propiedad estatal, está conectada a entidades financieras, cuyos representantes se sientan en su consejo de administración.

Pero la obra del periodista barcelonés tiene como objetivo más la denuncia documentada del estado de los medios de comunicación que ofrecer un estudio exhaustivo de los controladores de los medios. El primero en abordar en profundidad tal empeño será el citado trabajo de Enrique Bustamante en 1982, *Los amos de la información*, investigación de referencia que, en lo respectivo a la atención dedicada a la relación banca-medios, constituye un trabajo todavía hoy excepcional en España. Es aquí donde se describe, por primera vez de forma documentada y exhaustiva, la penetración de la oligarquía financiera en los grandes grupos de comunicación de principios de los ochenta y las conexiones de estos con la banca y la gran industria, definidas como «*la nota decisiva que imprime su sello sobre la información*» (Bustamante, 1982: 22).

Después de analizar la participación de la banca en la industria española («*En una expansión que no tiene seguramente parangón en Europa, la Banca española centraliza la mayor parte de la estructura industrial española, al menos de los sectores no dominados por las multinacionales*», *Ibid.*: 35) y de recordar que los consejeros de la banca están presentes en los consejos de administración de 83 de las 100 grandes empresas españolas de principios de los ochenta, Bustamante describe cómo tiene lugar esta relación:

*Las vinculaciones de los medios informativos de masas con la banca adquieren así una mayor significación aún, en la medida en que, de una parte, multiplican las dependencias y subordinaciones de la información ante variados y complejos intereses; de otra, porque no sólo implican vías privilegiadas de crédito y liquidez sino que también garantizan en buena medida una abundante facturación publicitaria, reforzando así por esta doble vía tanto la dinámica hacia la concentración como el grado de control sobre la información (Ibid).*

La investigación de Bustamante demuestra que la presencia de la banca y las cajas de ahorros en los consejos de administración de los periódicos españoles, las agencias de publicidad y las distribuidoras de medios es generalizada a principios de los ochenta. El estudio sólo cuenta con datos de los consejos de administración y no ofrece cifras sobre otros factores que pueden añadir información relevante —como puede ser la participación concreta de la banca en el capital social de los grupos editores y las empresas periodísticas o informativas—, pero constituye un acercamiento inédito a la relación banca-medios de comunicación que no tendrá continuidad. La línea de investigación sobre la estructura económica de los medios de comunicación que florecería a partir de entonces no sería prolija en las relaciones de estos últimos con el poder financiero y sí mucho más en otros factores, como las vinculaciones de los medios de comunicación con los intereses políticos, la convergencia tecnológica, el contexto europeo o los efectos de la concentración.

#### **5.4.2 En la democracia**

Sin embargo, la llamada sociedad de la información estrecha todavía más los vínculos entre banca y medios de comunicación. La intensificación del proceso de globalización económica que se produce en la década de los noventa tiene su máxima expresión en el ámbito financiero. No sólo a las reformas institucionales impulsadas por gobiernos y organismos internacionales se une el desarrollo de nuevas tecnologías de la información y la comunicación, todo lo cual favorece la integración de los mercados financieros nacionales y aumenta la competencia internacional, sino que el propio sector de las nuevas tecnologías de la información y la comunicación constituye un nuevo ámbito de actuación financiero:

*[...], debe destacarse que el progresivo desarrollo de las tecnologías de la información y las telecomunicaciones, ha necesitado importantes sumas de recursos financieros que, en muchos casos, han sido aportados por las entidades bancarias en forma de participaciones en el capital de las empresas, dadas las extraordinarias expectativas de revalorización que existían (Sáez y Martín, 2000: 1)*

Sáez y Martín han analizado la cartera de participaciones empresariales de los grandes bancos y cajas de ahorros españolas, así como su evolución a lo largo de la etapa de 1995 a 1998, y sus resultados revelan que el sector de las telecomunicaciones, junto con el de la construcción y la

energía, es el gran receptor de recursos de capital procedentes de la banca a lo largo de este periodo. En concreto, el grupo de bancos —integrado por el BBV, el Santander, el BCH, Banesto, Argentaria y Popular— y el de cajas —integrado por La Caixa, Caja Madrid, Caixa de Catalunya, Bancaja, Bilbao Bizcaia Kutxa y Caja de Ahorros del Mediterráneo (CAM)— han tenido invertidas entre el 17% y el 24% de sus participaciones empresariales en el sector de las telecomunicaciones entre 1995 y 1998. En el caso de la banca, en concreto, sus participaciones en el sector de la informática se han multiplicado por tres en este espacio.

Este ha sido el periodo en el que bancos y cajas han entrado a formar parte de las nuevas empresas privatizadas con el objeto de crear núcleos duros de accionistas que favorecieran su estabilidad. Los sectores en los que se produjeron estas privatizaciones y la consiguiente creación de núcleos de accionistas financieros han sido algunos de las más revalorizados en el sector bursátil: el energético (Endesa), el petrolífero (Repsol) y el de la telefonía (Telefónica), por ejemplo.

Es interesante observar que estas nuevas participaciones en sectores estratégicos para la llamada sociedad de la información han corrido parejas a una reducción de las participaciones en otros sectores como la agricultura, la alimentación y las autopistas. En realidad, algunos autores hablan de retroceso global en la cartera de participaciones industriales de la banca, por lo que el aumento de participación en los nuevos sectores mencionados tendría todavía mayor relevancia:

*[...] los grandes bancos parecen haberse preocupado más por la consolidación de sus grupos financieros nacionales e internacionales, dejando en un segundo plano, con algunas excepciones notables, la participación en el capital de empresas no financieras. El incremento que se observa en la cartera de participaciones empresariales de la banca se ha producido, en buena medida, por el aumento del valor contable de participaciones tradicionales y por la entrada puntual en el capital de antiguas empresas públicas privatizadas (Sáez y Martín, 2000: 20).*

El sector de las telecomunicaciones irrumpió a mediados de los noventa como un nuevo ámbito de actuación con excelentes oportunidades de negocio. Debido a la convergencia entre tecnologías y medios de comunicación, las compañías de telecomunicaciones, de Internet y los medios de comunicación comparten sinergias y estrategias que conducen a que diversas de estas empresas penetren en sectores que hasta entonces no habían formado parte de sus objetivos (en una expansión vertical que lleva a las operadoras de comunicaciones a entrar en el mercado de los contenidos y a los productores de contenidos a adquirir infraestructuras, entre otros). Ello lleva a la banca a desinvertir en sectores maduros y tradicionales y a impulsar, junto con las cajas de ahorro, sectores de alta tecnología como la telefonía móvil, el cable o la informática. Esta es la conclusión a la que llegan Sáez y Martín (2000) y también otros estudios, como el de Casasola *et al* (2001), que consideran al sector de los transportes y comunicaciones como el sector más participado por la banca y las cajas de ahorro. Como se ha comentado con anterioridad, esto no

se hará sin un relevante componente especulativo que generará a finales de la década de los noventa una burbuja financiera con repercusiones globales.

Fuera de los trabajos citados para el franquismo y la transición y del interés reciente que el sector de las telecomunicaciones ha generado —como gran receptor de recursos de capital y como centro de la especulación bursátil— no existe una línea de estudio académica que aporte datos más concretos a los citados para las relaciones entre banca y medios de comunicación, a pesar de los crecientes puntos de convergencia que ambos sectores han ido experimentando como veremos a continuación en lo relativo al sistema bancario.

## **5.5 NECESIDADES E INTERESES EN COMUNICACIÓN E INFORMACIÓN DEL SISTEMA BANCARIO**

---

En los anteriores apartados de este capítulo hemos podido observar que el sistema financiero español y, en especial, el sistema bancario, ha sido prácticamente a lo largo de casi toda su existencia un sistema oligopolizado, muy especialmente en su última etapa, analizada aquí.

Un sistema oligopolizado caracterizado por un sector concentrado en apenas diez instituciones a lo largo de casi cuatro décadas (1939-1976) que se reducirán a siete (*los siete grandes*) alrededor de la transición y tenderá al duopolio a partir de la década de los noventa. Actualmente tal duopolio es una realidad a través de dos instituciones bancarias privadas que controlan más de las tres cuartas partes de los beneficios de todo el sector.

### **5.5.1 Causas de la concentración del sistema bancario: una síntesis**

La elevada concentración a la que se ha llegado en 2004 viene determinada por una serie de factores a los que hemos aludido con anterioridad y que sintetizamos a continuación, para poder extraer de ellos nuestras conclusiones sobre necesidades e intereses generados a lo largo de este periodo en las entidades bancarias en el ámbito de la información y la comunicación. A saber, la acentuación de la concentración bancaria entre 1976 y 2004 responde principalmente a las siguientes cuestiones: al legado franquista; al proceso de modernización de la economía española y al proceso de liberalización del sistema financiero; y al contexto económico-financiero internacional y su influencia.

#### *5.5.1.1 El legado franquista*

Como hemos visto, el pacto tácito suscrito durante la dictadura franquista entre la banca y el régimen significó la satisfacción de las necesidades de financiación de las instituciones y organismos públicos en todo momento a cambio de importantes prebendas para el sector bancario. Entre ellas, total libertad para fijar unos intereses de préstamo y retribución que favorecían tremendamente a la banca y un proteccionismo a ultranza, que impidió la entrada de entidades extranjeras en territorio español hasta la democracia. Todo lo cual permitió la perdurabilidad de un *statu quo* bancario —un grupo de entidades que salvo excepciones se mantuvo invariable a lo largo de todo el franquismo— cuyas únicas alteraciones permitidas eran las absorciones de entidades menores por parte de las mayores, y que forjó las grandes fortunas españolas en el seno de la comunidad bancaria.

De este periodo se heredará también el modelo español de banca basado en el sistema bancario y con fuertes vinculaciones de la banca con el sector industrial —que a pesar de ser un modelo iniciado antes del franquismo se fortalecerá durante éste— y el aplazamiento de la

liberalización del sector bancario incluso más allá de la dictadura. Según hemos podido ver, diversos autores defienden la tesis de que el modelo español ha generado una fuerte interdependencia entre banca e industria. Esta interdependencia es generadora de concentración en la medida que, cuanto más tamaño posee la entidad bancaria, mejor posicionada está para optar a buenas y grandes participaciones industriales. Esta interdependencia, fruto de lo que Pedersen y Thomsen llaman el *Nation Effect*, provoca además una desviación de las funciones del sistema financiero que, en lugar de canalizar el ahorro hacia la inversión productiva generadora de desarrollo colectivo, se guía por parámetros financieros: invertir en los sectores más rentables, independientemente de su utilidad social y de su valor productivo real, en la medida que sean beneficiosos para los resultados contables de la entidad bancaria —y del grupo minoritario de accionistas que la controla. Por otro lado, los privilegios otorgados al sistema bancario español durante el franquismo harían de las entidades financieras integradas en el *statu quo* un grupo poderoso con capacidad para retrasar hasta el último momento la liberalización del sector. De hecho, la banca quedó al margen de la tibia apertura de la economía española realizada a partir de la década de los sesenta con el Plan de Estabilización 1959-1962 y la liberalización de este sector no empieza a hacerse efectiva hasta bien entrada la Transición —para algunos incluso hasta más tarde.

De este modo, la concentración del sector bancario del anterior régimen —así como su composición y su modelo— llegará intacta a la restauración democrática iniciada a partir de 1976.

#### 5.5.1.2 *El proceso de modernización y/o liberalización*

Como también hemos podido ver en las páginas anteriores, la modernización de la economía española es un hecho estrechamente ligado al restablecimiento de la democracia en España. Si bien los primeros pasos se dan, como mostrábamos, en la etapa final de la dictadura, la importante reforma que requerirá España sólo será abordada a partir de 1976, habida cuenta de los enormes cambios que exigía el paso de una economía de la autarquía a una economía abierta.

Esta modernización económica irá acompañada de una liberalización financiera que empezará con la apertura del mercado a nuevas entidades, entre ellas las extranjeras, y seguirá con la eliminación de las restricciones del inversor español para invertir en el extranjero, entre otras medidas destinadas a fomentar la libre competencia bancaria y la armonización financiera de España con la Comunidad Europea en la que pronto ingresaría.

Pero este proceso de modernización y liberalización no estuvo exento de crisis, en la medida que la primera requería de una reestructuración monumental de la economía, algo que no pudo hacerse sin que ésta entrara en crisis en la década de los ochenta. Y junto a las crisis económicas de aquel periodo se produjeron diversas crisis bancarias que, si bien tenían en su base la delicada situación económica del país, no se debieron únicamente a ésta. La nueva etapa de apertura no



siempre fue acompañada de la gestión y actitud que quizás los tiempos requerían y, como hemos descrito, para algunos autores ello también tuvo mucho que ver con las diferentes crisis bancarias que se sucedieron entre 1976 y 1990. En cualquier caso, ha quedado documentado que el resultado de tales crisis fue un aumento de la concentración bancaria, a pesar de que la modernización económica y las medidas liberalizadoras presuntamente pretendieran lo contrario.

### 5.5.1.3 *El contexto internacional*

La tendencia liberalizadora en la que se ve inmersa España a partir de los años ochenta se enmarca, obviamente, en una corriente global que, como es sabido, estuvo auspiciada principalmente por los gobiernos conservadores británico y estadounidense de los primeros años de esa década. Esta tendencia, gracias a la ayuda del desarrollo tecnológico, no sólo llegaría también al sistema financiero sino que, además, permitirá hacer de éste un sistema globalmente liberalizado. De este modo, los efectos de la liberalización financiera iniciada por los principales actores políticos mundiales se harán sentir en todo el planeta.

Uno de estos efectos es, como veíamos, la denominada *financiarización* de la economía. Que la economía se financiariza significa que pasa a regirse por parámetros propios de las actividades financieras, relegando a un segundo plano a los de la economía productiva. Dos consecuencias de ello son que el sector financiero se convierte en una de las principales fuentes de beneficio para muchas empresas, financieras o no, que invierten en él, y que el riesgo de que se produzca una situación de sobreinversión se multiplica. Como así ha sucedido. Como detallábamos, la liberalización neoliberal impulsó un exceso de capacidad al facilitar el financiamiento de cualquier empresa que cotizara en bolsa, independientemente de sus resultados en la economía real. Esto sucedió especialmente en la década de los noventa en los sectores de la tecnología, los medios de comunicación y las telecomunicaciones. La banca, uno de los principales inversores, fue una de las primeras instituciones involucradas en esta situación.

El resultado de los periodos con exceso de capacidad siempre es el mismo: la crisis y una mayor concentración de los sectores afectados, en los que los competidores absorben los activos y los clientes de las empresas que quiebran. El sector del cable es un buen ejemplo de ello en España. La sobreinversión dedicada al mismo en la década de los noventa, que sobrevaloraba al sector ampliamente desde el punto de vista financiero, ha conducido a una crisis en el sector cuyas consecuencias directas son un aumento de la concentración.<sup>40</sup> La envergadura de estas absorciones exige grandes recursos, lo cual impulsa a que sus propietarios, la banca entre ellos,

---

<sup>40</sup> Véase, como ejemplo más reciente en España de concentración en el sector de las telecomunicaciones el caso de Auna Telecomunicaciones, adquirida por la operadora Ono en 2005.

vea en la concentración de las empresas afectadas, que les multiplica el tamaño, una de sus principales bazas para consolidarse en el mercado.

### **5.5.2 Cambios y consecuencias para el sector**

La concentración, como síntesis resultante de la modernización y la liberalización del sector, ha sido pues el rasgo definitorio de la evolución del sistema financiero desde la transición hasta hoy. Modernización, liberalización y concentración, por este orden, han modificado drásticamente el escenario financiero y, especialmente, el bancario desde 1976. Una síntesis del gran cambio experimentado por la banca y de sus consecuencias, atendiendo a los autores y datos aportados con anterioridad (Termes, 2003 y 2003a; Sánchez Tabarés, 1997; Fuentes y Sastres, 1998; Cuadras-Morató *et al*, 2000; Pueyo, 2004, etc.) es la siguiente:

#### *5.5.2.1 El gran cambio: reducción del intervencionismo y aumento de la competencia*

En primer lugar, el principal cambio experimentado por el sector en España es una reducción notable del intervencionismo estatal, en favor de una mayor libertad de mercado, siguiendo las tendencias internacionales y las directrices marcadas por Europa. El principal efecto provocado por esta relevante modificación de las reglas de juego es la creación de un marco de actuación mucho más competitivo que obliga a reducir los márgenes de intermediación de forma considerable.

#### *5.5.2.2 Estrategias adoptadas por la banca: expansionarse*

Para contrarrestar el incremento de la competencia y la reducción de los márgenes de intermediación, las entidades bancarias adoptan esencialmente dos estrategias: mejorar los procesos operativos mediante la tecnología —con el objetivo de reducir gastos— y buscar las economías de escala que supuestamente deberían proporcionar —luego se ha visto que no siempre es así— un aumento del rendimiento y de la productividad. Lo anterior tiene a su vez consecuencias en forma de una enorme expansión a través de la llamada *bancaización* —el aumento del número de bancos y oficinas por habitante— y de la diversificación —la entrada en nuevos sectores con grandes expectativas futuras.

#### *5.5.2.3 Consecuencias para el sector: aumento del riesgo y la inestabilidad*

Lo anterior conduce, como ya hemos visto, a un aumento de la concentración pero también a dos importantes efectos cuyas consecuencias tienen una repercusión directa sobre toda la sociedad, habida cuenta del importante papel de asignación y administrador de recursos que la banca, y todo el sistema financiero, ejerce.

En primer lugar, la concentración siempre supone un aumento del riesgo, en la medida que son menos los actores que aglutinan recursos y poder y, por lo tanto, mayor la influencia de su

peso en el mercado. La diversificación, en base a criterios financierizados, no productivos, aumenta estos riesgos.<sup>41</sup> En segundo lugar, la financierización de la economía aumenta la inestabilidad de ésta y del propio sector bancario, convertido en fuente de beneficios para muchas empresas y para un número creciente de accionistas domésticos. François Chesnais, quien ha estudiado a fondo el fenómeno, resume tales consecuencias mucho mejor de lo que podamos hacerlo nosotros:

*Sous l'effet de la désintermédiation financière et de la concurrence des investisseurs institutionnels, les banques comme les sociétés d'assurances sont poussées à prendre de plus en plus de risques. Les banques ont développé des comportements à hauts risques et les sociétés d'assurances font des opérations sur produits dérivés relevant complètement de la spéculation. C'est pourquoi les crises financières ont très souvent pris depuis le début de la libéralisation la forme de «crises jumelles» [Jeanne, 2003], c'est-à-dire de crise à la fois dans un ou plusieurs marchés financiers (les changes, les bons de Trésor, les actions) et dans le système bancaire, qui répercute ensuite la crise financière de façon brutale vers le système productif (Chesnais, 2004: 46).*

En suma, este no es el lugar para analizar el alcance real del aumento del riesgo y la inestabilidad pero sí de reconocer que los cambios producidos en los últimos treinta años en el sistema bancario español, así como en el global, han aumentado estos riesgos e inestabilidad cuyos efectos, y esta es la particularidad del sector, no se circunscriben al sistema bancario sino que tienen repercusiones en todo el sistema productivo. A esta cuestión, de importancia evidente, obviamente no es ajena la banca.

### **5.5.3 Necesidades e intereses en el ámbito de la comunicación y la información**

El escenario descrito hasta aquí para el periodo 1976-2004 genera crecientes necesidades informativas y comunicativas a los actores del sistema bancario. La detección y análisis de estas necesidades es importante para entender los intereses de la banca en el ámbito de nuestro trabajo, la comunicación y la información y, más en concreto, en los grupos de comunicación.

#### *5.5.3.1 Un análisis de las necesidades en información y comunicación*

Como viene reconociendo el propio sector en España desde principios de los ochenta (con miras a la inserción en la Comunidad Europea) y posteriormente (con su integración en el marco de las

---

<sup>41</sup> Por criterios financierizados y no productivos queremos indicar los criterios que priman en lo que François Chesnais (2004) denomina como «régimen de acumulación dominado por lo financiero» o «régimen de acumulación financierizado», en el que se atiende al valor financiero de una compañía (su cotización en bolsa, por ejemplo) antes que su valor productivo real (sus resultados reales, por ejemplo sus beneficios netos).

finanzas globalizadas) las necesidades de la banca española se han reducido en toda esta etapa a una sola y principal: ser competitiva.

La competitividad —surgida por el fin de los privilegios bancarios, la llegada de nuevos actores internacionales, la desintermediación y la globalización financiera— genera a su vez otras subnecesidades básicas a las entidades bancarias que, atendiendo al análisis anteriormente formulado, podríamos sintetizar en dos: reducción de costes y diversificación.<sup>42</sup> La primera necesidad persigue aumentar o mantener las tasas de beneficios ante la reducción de los márgenes de negocio y la segunda aprovechar la rentabilidad potencial de determinados sectores y diversificar así mismo los riesgos. Las estrategias seguidas para satisfacer ambas necesidades son prácticamente universales: para reducir costes se buscan las economías de escala (concentrando cuanta mayor envergadura corporativa mejor) y la optimización del uso de las tecnologías de la información y la comunicación (TIC); y la diversificación se consigue invirtiendo en sectores distintos (expansionándose, entre otros también en el sector de las TIC).

Las necesidades informativas y comunicativas derivadas de lo anterior ya fueron sugeridas por Cees Hamelink en su estudio de 1980 (Hamelink, 1984: 109) para la información y las finanzas internacionales. Partimos de ellas para elaborar nuestro propio esquema de necesidades informativas y comunicativas del sistema bancario dado que muchas de ellas, por no decir todas, siguen vigentes. A nuestro entender, y en función de todo lo expuesto hasta aquí, el sistema bancario tiene dos grandes grupos de necesidades en información y comunicación: las necesidades operativas y las necesidades estratégicas. Las primeras son las relativas al

---

<sup>42</sup> En realidad ambas cuestiones son estratégicas, es decir, son decisiones libremente adoptadas por las instituciones, pero al haberse universalizado e interiorizado como estrategias únicas posibles por todo el sistema bancario, las entidades las asumen universalmente como *necesarias*. Lo que nos interesa aquí no es analizar si hay otras posibilidades alternativas a la reducción de costes (casi siempre, eminentemente laborales) y a la diversificación (casi siempre sinónimo de expansión), sino señalar que el sistema bancario ha asumido como una *necesidad* a ambas. En suma, no pretendemos establecer cuales son las necesidades *reales* de la banca sino cuales son las necesidades que la banca asume como tales y que la mueven a actuar en consecuencia. La reducción de costes y la diversificación son dos de las *necesidades* más recurrentemente citadas por los autores, analistas y los propios agentes bancarios, como hemos visto en las páginas precedentes. En lo relativo a la diversificación, autores como Isabelle Hallary lo califican incluso como una *obligación* impuesta por la desintermediación surgida a partir de la década de los ochenta: «*Aprovechando las oportunidades que ofrecía la financiación desintermediada, las instituciones no bancarias (pension funds, mutual funds y finance companies) se convirtieron en agentes económicos de primer rango. Como consecuencia de ello, dichas instituciones financieras no bancarias (non-bank banks) sometieron a los bancos y a las cajas de ahorro a una competencia extremadamente intensa, obligándoles a diversificar su actividad, incluyendo en ésta operaciones de un gran riesgo a las que no estaban habituados*» (Hallary, 2000: 75). Fuentes y Sastre, en su estudio para el Banco de España sobre las fusiones bancarias realizadas en España entre 1988 y 1997, vendrían también a corroborar tal elección al observar que estas fusiones son de dos tipos: las que pretenden la expansión y las que buscan la eficiencia (Fuentes y Sastre, 1998: 19).

funcionamiento de las operaciones diarias del banco mientras las segundas hacen referencia a la toma de decisiones. Cada uno de los grupos incluye dos grandes subgrupos de necesidades:

a) Necesidades operativas:

- Internas (en el banco)
- Externas (hacia los clientes, la comunidad bancaria, las autoridades)

b) Necesidades estratégicas:

- Internas (del banco)
- Externas (publicitarias o de creación de opinión)

<b>Tabla 17. NECESIDADES INFORMATIVAS Y COMUNICATIVAS DEL SISTEMA BANCARIO</b>		
	<b>Operativas</b>	<b>Estratégicas</b>
<b>Internas</b>	En el banco	Del banco
<b>Externas</b>	Hacia los clientes, la comunidad bancaria, las autoridades	Publicitarias o de creación de opinión
FUENTE: Elaboración propia a partir de Hamelink (1984).		

#### **5.5.3.1.1 Necesidades operativas internas: gestión de la información interna**

Las entidades bancarias son, eminentemente, administradoras de grandes volúmenes de datos. El tamaño y envergadura de las bases de datos que manejan, sus necesidades de acceso y la dispersión geográfica de sus actividades las convirtieron en uno de los primeros grandes clientes de los sectores informático y de telecomunicaciones desde el nacimiento de éstos. Y desde la década de los setenta, cuando surge la microinformática, la dependencia telemática del sistema bancario no ha hecho más que acrecentarse. Los bancos han ido trasladando toda su actividad al entorno digital y en la actualidad dependen por completo de sus sistemas informáticos y de telecomunicaciones. Es más, esta dependencia informativa y telecomunicacional afecta globalmente al sistema bancario en la medida que las principales formas de conexión financiera internacionales son informáticas a través de redes que acumulan en algunos casos unas cuantas décadas de antigüedad.<sup>43</sup> En realidad, es posible afirmar que el sistema bancario fue de los primeros en utilizar las telecomunicaciones y la informática de forma global y fueron éstas las que permitieron la denominada globalización financiera o mundialización de las finanzas.

---

<sup>43</sup> EUREX (European Electronic Exchange, en [www.eurexchange.com](http://www.eurexchange.com)) o SWIFT (Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication, en [www.swift.com](http://www.swift.com)), por ejemplo, son redes de transacciones financieras nacidas a finales de la década de los setenta. La informatización de las redes de transacciones permitió no sólo aumentar las garantías de seguridad sino también acelerar las operaciones, que actualmente se realizan en tiempo real.

Esta necesidad de equipos y sistemas informáticos y de establecimiento y mantenimiento de redes de comunicaciones privadas para el sector bancario probablemente sea el requerimiento comunicacional e informativo más importante en términos operativos para las entidades bancarias, pues de él depende su buen funcionamiento diario. Una caída del sistema informático o de la red que las conecta con las cámaras de compensación internacionales,<sup>44</sup> por ejemplo, puede conllevar graves consecuencias para cualquier entidad.

Una considerablemente mayor seguridad, control y rapidez de acceso a los datos bancarios han sido las principales consecuencias de la integración de las tecnologías de la comunicación y la información en la industria financiera, aunque ello no siempre redunde en una mayor transparencia de la industria (Robert, 2002, 2003).

Si bien el uso de tecnologías de la información y la comunicación siempre ha significado una optimización de los recursos, el aumento de la competitividad ha impulsado en los últimos años al sector bancario a aplicar las nuevas tecnologías como estrategia directa para reducir costes. La banca por Internet es sin duda el mejor exponente de ello.

#### **5.5.3.1.2 Necesidades operativas externas: suministro de información operativa**

La necesidad de dotarse de redes de comunicaciones y de infraestructuras informáticas fiables y seguras para gestionar los ingentes flujos de datos que mueven diariamente las entidades bancarias no responde sólo a un requerimiento organizativo y operativo del sistema bancario sino también, lógicamente, al imperativo diario que supone poder informar puntualmente a los clientes de todo aquello que atañe a sus intereses con respecto a los fondos gestionados y a la necesidad de control y seguridad en la operativa necesarios para satisfacer los requerimientos de la comunidad bancaria y las autoridades. Esta constituye la segunda gran necesidad operativa de la banca, su obligada capacidad de suministrar externamente información operativa a sus clientes y organismos vigilantes.

#### **5.5.3.1.3 Necesidades estratégicas internas: recepción de información crítica**

El sistema bancario no es sólo uno de los principales consumidores de hardware y software sino también de información, de contenidos. Como recordara oportunamente Hamelink en su estudio, no es casualidad que el primer periódico europeo fuera publicado por la familia de banqueros de Augsburgo, los Fugger, en el siglo XVI, ni que en 1856 los banqueros Heinrich Bernhard Rosenthal y Leopold Sonnermann fundaran el *Frankfurter Geschäftsbericht*, dedicado a informar sobre el mercado de valores y posteriormente transformado en el *Frankfurter Allgemeine Zeitung* (Hamelink,

---

<sup>44</sup> Las cámaras de compensación, también llamadas sociedades de *clearing*, son los organismos encargados de compensar las transacciones realizadas entre entidades financieras de todo el mundo (*vid.* Robert, 2002)

1984: 107-108). Los banqueros fueron los primeros clientes de las agencias internacionales de noticias del siglo XIX y siguen siendo grandes compradores de información especializada. Y no sólo son consumidores de la información económica y financiera que puedan suministrar las agencias de noticias y los servicios de prensa especializados, también poseen equipos de trabajo que elaboran permanentemente informes sobre perfiles políticos y económicos y utilizan sus participaciones industriales para obtener información crítica para su actividad. En efecto, como explicábamos en los capítulos introductorios, los representantes de las entidades bancarias en los consejos de administración de las empresas participadas son grandes fuentes de información privilegiada, como reconoce la propia OCDE al denunciar los conflictos de intereses que genera la diversificación bancaria (OCDE, 1993: 9).

#### **5.5.3.1.4 Necesidades estratégicas externas: trasladar información hacia la opinión pública**

Por último, pero de especial interés para nuestro trabajo, el sistema bancario tiene la necesidad de trasladar información sobre sí mismo hacia el exterior en términos publicitarios y de creación de opinión pública. Esta necesidad informativa y comunicativa tiene unos destinatarios y unos objetivos diversos pero cuya identificación es un ejercicio especialmente útil.

Los destinatarios de la información pública de las entidades bancarias son esencialmente tres:

- los clientes (actuales o potenciales),
- la comunidad o mercado bancario (inversores, intermediarios, competidores) y
- el público en general (medios, otros sectores industriales, sociedad).

Los objetivos que se persiguen también son principalmente tres:

- informar (sobre nuevos productos y servicios),
- decidir la información estratégica que posee el mercado a cada momento (filtrando o impidiendo que se filtren determinadas informaciones)
- crear y mantener una determinada imagen pública.

A pesar de que el primer objetivo sea el más evidente y el comercialmente más importante — suministrar información sobre productos y servicios a los clientes potenciales o ya captados — son los dos segundos objetivos los más relevantes, desde un punto de vista estratégico, para una entidad bancaria. Las virtudes y cualidades de una determinada campaña publicitaria pueden ser importantes para la captación de clientes bancarios pero lo determinante es el contenido de la oferta, la estrategia comercial seguida, que en el mercado bancario se traduce en conceptos bien definidos: tasas de interés, comisiones, cuotas, condiciones de cancelación, etc. Captar más o menos clientes es en definitiva una cuestión más de estrategia comercial que de estrategia publicitaria, aunque esta última cuente lógicamente para dar a conocer a la primera. Los dos

segundos objetivos son, en cambio, absolutamente determinantes para la operativa de las entidades bancarias desde la llegada de la democracia a España, momento en que este sector deja de estar políticamente protegido —o al menos deja de estarlo en la magnitud en la que lo estuvo.

Hemos descrito en las páginas anteriores cómo el eje de la evolución del sistema financiero español, y del sistema bancario en concreto, ha sido la concentración. Una concentración que ha ido acompañada de una mayor diversificación en la penetración industrial. Las grandes entidades bancarias se han forjado en estos últimos años a fuerza de adquisiciones, fusiones y absorciones, por un lado, y de inversiones en ámbitos diversos —algunos muy rentables, otros muy arriesgados—, por otro. En todos estos casos, la información disponible en el mercado sobre las entidades financieras ha sido de especial importancia para las actividades bancarias. Y lo ha sido en nuestra opinión, a tenor de lo expuesto hasta aquí, en un doble sentido:

- Para determinar la cotización bursátil de las entidades bancarias.
- Para determinar el grado de incertidumbre percibido públicamente para las operaciones.

Como pone en evidencia la propia legislación vigente,<sup>45</sup> la inmensa mayoría de los procesos de fusión, adquisición y absorción realizados por la banca al menos en las últimas dos décadas —

---

<sup>45</sup> La importancia del intercambio de acciones en los procesos de fusión, adquisición, absorción, etcétera, se hace evidente al observar las definiciones que especifica la legislación comunitaria que regula el régimen fiscal común aplicable a todas estas operaciones a nivel transfronterizo. Según el artículo 2 de la Directiva 90/434/CEE del Consejo, de 23 de julio de 1990, relativa al régimen fiscal común aplicable a las fusiones, escisiones, aportaciones de activos y canjes de acciones realizados entre sociedades de diferentes Estados miembros [la negrita es nuestra]:

«A los efectos de la aplicación de la presente Directiva, se entenderá por:

a) *fusión: la operación por la cual:*

– *una o varias sociedades transfieren a otra sociedad ya existente, como consecuencia y en el momento de su disolución sin liquidación, la totalidad de su patrimonio, activo y pasivo, mediante la atribución a sus socios de títulos representativos del capital social de la otra sociedad y, en su caso, de una compensación en dinero que no exceda del 10 % del valor nominal o, a falta de valor nominal, de un valor equivalente al nominal de dichos títulos deducido de su contabilidad;*

– *dos o más sociedades, como consecuencia y en el momento de su disolución sin liquidación, transfieren a una sociedad constituida por ellas la totalidad de su patrimonio, activo y pasivo, mediante la atribución a sus socios de títulos representativos del capital social de la nueva sociedad y, en su caso, de una compensación en dinero que no exceda del 10 % del valor nominal o, a falta de valor nominal, de un valor equivalente al nominal de dichos títulos deducido de su contabilidad;*

– *una sociedad transfiere, como consecuencia y en el momento de su disolución sin liquidación, el conjunto de su patrimonio activo y pasivo a la sociedad que posee la totalidad de los títulos representativos de su capital social;*

b) *escisión: la operación por la cual una sociedad transfiere a dos o más sociedades ya existentes o nuevas, como consecuencia y en el momento de su disolución sin liquidación, la totalidad de su patrimonio, activo y pasivo, mediante la atribución a sus socios,*



bien sea para hacerse con otras entidades financieras o para adquirir a entidades no financieras— se realiza en base a intercambios de títulos representativos del capital social. Es decir, en la mayoría de operaciones no se realizan transacciones monetarias, sino traslado de acciones. Si alguna de las empresas que intervienen en la operación no cotiza en bolsa, el valor de sus acciones se estima en base a su activo y pasivo. Pero la mayoría de las grandes operaciones de las entidades bancarias se realizan con corporaciones que cotizan en bolsa, de modo que es el mercado de valores el que determina el precio de la acción a cada momento.

Cuando es el mercado bursátil el que determina el valor del canje en una fusión o absorción, cualquier información que fluya en el mercado que sea susceptible de alterar la cotización es de enorme importancia para las entidades involucradas en la operación.

De igual modo, los procesos de fusión, adquisición o absorción, al igual que los procesos de diversificación, conllevan un determinado riesgo.<sup>46</sup> La valoración fiable de este riesgo no es posible al cien por cien, pues siempre existen incertidumbres que no pueden despejarse hasta después de la operación. Por ejemplo, según el estudio de Fuentes y Sastre (1998) para el Banco de España, las fusiones y absorciones bancarias que tuvieron lugar en España ente 1988 y 1997 nunca lograron a la vez las dos cosas que mayoritariamente se proponían: expandirse y aumentar los niveles de eficiencia. Lo cual llevaba a ambos autores a afirmar que probablemente fuera imposible lograr ambos objetivos a la vez. En realidad, el estudio de estos dos investigadores demuestra que los resultados de las fusiones y absorciones bancarias durante el citado periodo está lejos de alcanzar los resultados pesseguidos pues, si bien afirman que las operaciones han sido satisfactorias, desde el punto de vista del aumento de la competitividad de las entidades bancarias implicadas, también reconocen que *«the mergers analyzed in this study give no clear results as regards improvements in the profit-generating capacity or efficiency levels of the merged*

---

*con arreglo a una norma proporcional, de títulos representativos del capital social de las sociedades beneficiarias de la aportación y, en su caso, de una compensación en dinero que no exceda del 10 % del valor nominal o, a falta de valor nominal, de un valor equivalente al nominal de dichos títulos deducido de su contabilidad;*

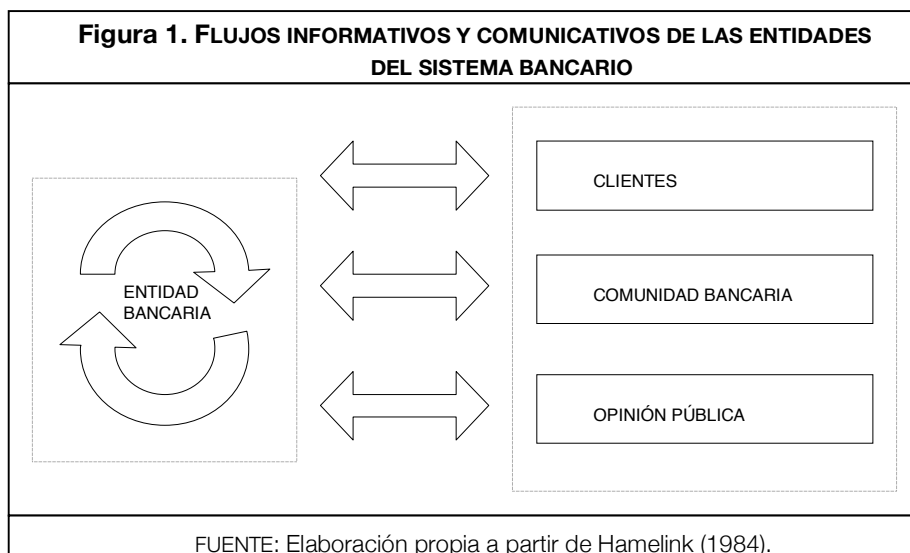
*c) aportación de activos: la operación por la cual una sociedad aporta, sin ser disuelta, a otra sociedad la totalidad o una o más ramas de su actividad, mediante la entrega de títulos representativos del capital social de la sociedad beneficiaria de la aportación;*

*d) canje de acciones: la operación por la cual una sociedad adquiere una participación en el capital social de otra sociedad que le permite obtener la mayoría de los derechos de voto de dicha sociedad, mediante la atribución a los socios de la otra sociedad, a cambio de sus títulos, de títulos representativos del capital social de la primera sociedad y, en su caso, de una compensación en dinero que no exceda del 10 % del valor nominal o, a falta de valor nominal, de un valor equivalente al nominal de dichos títulos deducido de su contabilidad; [...]».*

<sup>46</sup> Entendemos por *riesgo* aquí cualquier contingencia o proximidad de un daño (Diccionario de la RAE) en teoría sólo financiero, pero en la práctica también laboral, medioambiental y/o social, en la medida en que una mala gestión de estos últimos ámbitos también influye en la percepción del mercado.

*institutions*» (Fuentes y Sastre, 1998: 19). Y ya se ha observado en páginas anteriores las muchas discrepancias que existen sobre los resultados del modelo español en lo relativo a la importante penetración del sector bancario en la industria. Zulima Fernández expone numerosos inconvenientes a esta fuerte penetración y pone seriamente en duda que ésta no conlleve más problemas y conflictos que beneficios (Fernández, 2003). De forma que, cuanto menos, es posible afirmar sin temor a equivocarse que las operaciones que han estado en la base del crecimiento y evolución del sistema bancario en las últimas tres décadas no han estado exentas de riesgos e incertidumbres.

No nos interesa aquí valorar cuál ha sido o es la envergadura real de tales riesgos e incertidumbres sino poner de manifiesto que tales riesgos e incertidumbres han existido y que, en consecuencia, es preciso tener en cuenta la importancia que para las entidades financieras implicadas en las operaciones ha podido tener la percepción que el mercado y la opinión pública haya tenido a cada momento de tales riesgos e incertidumbres. La información disponible públicamente sobre las operaciones y la imagen global de las entidades implicadas pueden ser factores clave para decidir el desarrollo de una determinada operación. Una incidencia judicial, por ejemplo, puede tener efectos negativos sobre la cotización en bolsa; o la publicidad de determinados datos sobre la empresa que va a ser absorbida puede aumentar su precio de venta. Informaciones excesivamente negativas sobre una operación pueden llegar a abortarla de hacerse públicas y las razones reales de muchas compras y adquisiciones pueden no ser valoradas por la opinión pública (o por las autoridades) con los mismos criterios que lo hacen las entidades implicadas. En definitiva, la información que fluye en los mercados sobre una determinada operación es susceptible de afectarla y, por lo tanto, es información estratégica para la entidad financiera; como lo es la imagen de mayor o menor solvencia, seguridad y solidez que pueda atribuirse a una determinada entidad. La gestión de esta imagen y esta información públicas es crítica para las entidades financieras. La figura siguiente sintetiza gráficamente cuales son estos flujos críticos.



### 5.5.3.2 Un análisis de los intereses en información y comunicación

Las anteriores necesidades vienen a explicar los dos grandes intereses que guían la penetración de la banca en los diversos sectores en los que participan, tal y como han descrito numerosos autores, entre ellos los citados Sanchís y Hernández (2001). Estos intereses también son válidos para el sector de la información y la comunicación, y en concreto para su penetración en los grupos de comunicación:

a) *Intereses económicos*: de beneficios/rentabilidad (a partir de las plusvalías, los dividendos, etcétera, que proporcionen las operaciones):

b) *Intereses estratégicos*: tanto para tener capacidad para influir en la toma de decisiones de las empresas participadas como para tener mayor y más rápido acceso a la información crítica.

El sector de la información y la comunicación ha congregado a ambos intereses bancarios con especial incidencia desde el inicio de la llamada revolución digital, a finales de la década de los setenta. Como hemos visto, las telecomunicaciones, la informática y los medios de comunicación han atraído el interés económico del sistema financiero en el periodo estudiado al tratarse de ámbitos con grandes expectativas de rentabilidad futura. A pesar de ello, lo cierto es que el interés financiero de la banca en el ámbito de las nuevas tecnologías de la información y la comunicación —y de los medios de comunicación convergentes con ellas— no ha merecido la atención específica de demasiados investigadores; sí la ha merecido, no obstante, el sector de las tecnologías de la información y la comunicación (TIC) en general, como receptor de buena parte de las inversiones globales recientes. En realidad, la cuestión del aumento de la productividad económica gracias a las TIC ha sido un tema recurrente y avalado por las más altas instancias (Banco Mundial, 2004).<sup>47</sup>

Pero probablemente sea el interés estratégico de las entidades financieras el menos estudiado. Ceas Hamelink lo definía para el sector de la comunicación y la información en 1980 como el que determina el «*control de los recursos de la información a través de la asignación de fondos*» (Hamelink, 1984: 140). Según Hamelink este control tiene una influencia decisiva en el mercado —y, en consecuencia, en el conjunto de la sociedad— y consiste en cuatro categorías de control todavía vigentes:

---

<sup>47</sup> Y también un recurrente tema de debate, habida cuenta de la convicción con que instituciones como el Banco Mundial defienden que a las TIC se deba, y de ellas dependa, todo el crecimiento económico y el progreso en general —«*Increased ICT production and use has contributed significantly to economic growth. [...] The increased production of ICT s contributes to output, employment, and export earnings, while ICT use increases productivity, competitiveness, and growth*» (Banco Mundial, 2004: 1-2)—, frente a la denominada *paradoja de la productividad* (Bosworth and Triplett, 2000 y Sardoní, 2003).

- *Control de capital.* Control sobre el suministro de capital que se otorga a una determinada sociedad;
- *Control accionarial.* Control sobre el consejo de administración en función de la participación que la entidad bancaria posea de una determinada sociedad;
- *Control por la vinculación clientelar.* Control sobre la sociedad en función del volumen de negocio que la entidad financiera pueda significar para ella (como cliente de sus productos informativos o servicios de telecomunicaciones, como anunciante, etc.)
- *Control por interconexiones a nivel de consejo de administración.* En palabras de Hamelink:

*Las interconexiones a nivel directivo son las que existen cuando una misma persona integra los [consejos de administración] de una institución financiera y de una empresa no financiera. En principio, es precisamente en los [consejos de administración] donde se toman las decisiones sobre los asuntos fundamentales de la política de las empresas. Es frecuente encontrar banqueros en los [consejos de administración] de empresas no financieras; actúan como asesores en la materia de su especialidad y como contactos con la comunidad financiera para obtener préstamos cada vez que sea necesarios. En ocasiones, representan además los intereses de sus instituciones, ya sea como acreedores o como accionistas principales de las empresas (Hamelink, 1984: 146-147).*



---

## **6 Sistema de Medios de comunicación**

---



## 6.1 PRESENTACIÓN

---

Este capítulo nos acerca a la actual estructura del sector productivo del sistema de medios de comunicación en España, trazando para ello un recorrido que no pretende ser exhaustivo pero sí revelador de los procesos que han conducido hasta la misma. Esta estructura se caracteriza en España por haber seguido esencialmente las mismas tendencias desarrolladas por el sector de la comunicación en el ámbito internacional —crecimiento, integración, concentración— si bien con algunos rasgos propios —desarrollo tardío y escasa internacionalización. En concreto, este capítulo tiene por objeto:

- a) obtener una perspectiva histórica que permita poner de relevancia los elementos clave en el proceso de evolución del sistema de medios en España desde el restablecimiento de la democracia;
- b) describir el sistema de medios actual, al que ha conducido tal evolución, en lo relativo principalmente a los grupos privados que lo conforman;
- c) reflejar cual ha sido la relación concreta entre sistema de medios y el sistema financiero desde el punto de vista de la financiación y la información financiera, atendiendo a las escasas fuentes documentales que han estudiado tal relación y
- d) detectar aquellas necesidades e intereses principales generados a lo largo de este periodo para el sistema de medios en lo relativo, específicamente, al ámbito financiero.



## 6.2 LA EVOLUCIÓN DEL SECTOR DE LA COMUNICACIÓN EN ESPAÑA

---

### 6.2.1 Contexto histórico

#### 6.2.1.1 Los orígenes del modelo pluralista polarizado o mediterráneo

Daniel C. Hallin y Paolo Mancini sitúan los orígenes de lo que denominan el modelo pluralista polarizado, característico del sistema de medios de España, en factores de índole histórica y cultural comunes a la región mediterránea. Según estos autores, la larga pervivencia del orden feudal, el triunfo de la Contrarreforma y la proliferación y prolongación de dictaduras modernas en esta región, retrasaron la implantación del capitalismo, primero, y de las democracias liberales, después:

*What distinguishes Southern Europe – and to lesser degree France – from the rest of Western Europe and from North America is most basically the fact that liberal institutions, including both capitalist industrialism and political democracy, developed later. The forces of the ancien régime – the landholding aristocracy, the absolutist state, and the Catholic or Orthodox Church – were stronger there, and liberalism triumphed only after a protracted political conflict that continued in many cases well into the twentieth century (Hallin y Mancini, 2004: 89).*

Esta transición tardía y conflictiva hacia la democracia sería la causa de que en la región mediterránea se generasen unos patrones de relación distintos —a los del norte de Europa o los países anglosajones— entre los medios de comunicación y el poder político; patrones basados en la mayor politización de los medios, la menor profesionalización de los periodistas, el clientelismo y un desarrollo inferior del mercado:

*The long and conflicted transition to capitalism and bourgeois democracy in Southern Europe produced a media system closely tied to the world of politics. Once democracy was consolidated, a high degree of political parallelism prevailed, with the media serving to represent the wide range of political forces that contended for influence, [...]. The commercial press did not develop as strongly as in either the Liberal or Democratic Corporatist systems. Newspaper circulation remained relatively low and electronic media correspondingly central. Broadcasting too has tended to be party-politicized [...]. Journalistic professionalism is less developed than in the Liberal or Democratic Corporatist systems, with political loyalties often superseding commitments to common professional norms and institutions. Instrumentalization of the media by the state, parties, and private owners with political ties is relatively common (Hallin y Mancini, 2004: 138).*

A estos factores histórico-culturales hay que añadir en la segunda mitad del siglo XX una serie de fuerzas endógenas y exógenas que tienden a hacer convergir los tres modelos descritos por Hallin y Mancini hacia el modelo actualmente dominante, el anglosajón o Liberal.

<b>Tabla 18. FACTORES DETERMINANTES EN LA EVOLUCIÓN DE LA ESTRUCTURA DEL SISTEMA DE COMUNICACIÓN EN ESPAÑA</b>	
<b>Tipología de factores</b>	<b>Acontecimientos</b>
<i>Factores histórico-culturales</i>	Prolongación del Absolutismo Poder de la Iglesia Católica Regímenes dictatoriales
<i>Factores endógenos segunda mitad s.XX</i>	Modernización Secularización Mercantilización
<i>Factores exógenos segunda mitad s.XX</i>	Americanización Globalización Desarrollo tecnológico
FUENTE: Elaboración propia a partir de Hallin y Mancini (2004: 89-142).	

De este modo, la combinación de las anteriores fuerzas conduce según Hallin y Mancini a una creciente desvinculación del sistema de medios del sistema político en España —y en todo el modelo mediterráneo—, pero, como podremos observar, también conduce a una estructura crecientemente concentrada desde el punto de vista del mercado, con empresas crecientemente integradas pero poco internacionalizadas y con una presencia también en aumento, cada vez más importante, de capital y sociedades no españolas. Se puede afirmar que la llegada del capitalismo y la democracia liberal a España provocó que el sistema de medios se rigiese «*por las reglas del liberalismo económico y político*» y por las «*reglas del industrialismo*» (Vázquez Montalbán, 2000: 195).

Este proceso de transformación se desarrolla esencialmente en tres fases: con la creación, primero, de las primeras sociedades anónimas a principios del siglo XX (Hilferding, 1985); a partir de los años cincuenta y sesenta en un segundo estadio evolutivo fruto del empuje del desarrollismo (Vázquez Montalbán, 1971: 163-198); y con el salto cualitativo permitido por la tecnología a finales del pasado siglo, a partir de la década de los ochenta y más especialmente de los noventa (Bustamante, 2002 y 2003).

Como describiera en 1910 Rudolf Hilferding, el gran cambio de la empresa industrial moderna se produce a principios del siglo XX con la transformación de las sociedades de carácter familiar en sociedades anónimas que, a su vez, darán lugar con posterioridad a las grandes empresas multinacionales. Esta transformación tiene como principal o más inmediata consecuencia un notable aumento de los recursos financieros de las sociedades y afecta también a las empresas de comunicación, que experimentarán en el primer tercio del siglo XX una primera fase de

concentración en el sector, en aquellos momentos formado esencialmente por empresas editoras de periódicos.

En este sentido, y como afirma Marcial Murciano, el sector de la comunicación, formado por empresas orientadas como todas al mantenimiento y ampliación de sus ganancias, seguirá *«procesos similares a los que han afectado al resto de los sectores industriales a lo largo del siglo XX»* y, en consecuencia, una de las características que más se observa en las economías de mercado, la concentración, también será rasgo distintivo del sector de los medios de comunicación desde principios del siglo pasado (Murciano, 1992: 95-96). El propio término *industrias culturales* será acuñado por los autores de la Escuela de Frankfurt en 1946 para designar este cambio fundamental operado en los procesos de comunicación y cultura, que empezaban a regirse por principios comerciales y de racionalidad económica (Adorno y Horkheimer, 1994 [1947]). Y que los medios de comunicación en las sociedades avanzadas hayan seguido a los demás sectores industriales significa que sus productos se han estandarizado, su distribución y consumo racionalizado, la tendencia hacia la concentración acentuada y la expansión internacional incrementado (Murciano, 1992: 90).

Es más, para Enrique Bustamante, las industrias culturales han sido pioneras en el proceso de concentración e internacionalización que ha caracterizado a las economías capitalistas de la segunda mitad del siglo XX. Las industrias discográfica y cinematográfica son dos de los ejemplos más precoces al respecto y el nacimiento de muchas grandes empresas de la cultura y la comunicación a nivel nacional o internacional se remonta a finales del siglo XIX y primeras décadas del XX. Sin embargo, la conformación de los grandes grupos de comunicación tal y como los conocemos hoy es mucho más reciente, *«fechándose especialmente en la década de los años setenta en EE.UU y en los ochenta en Europa y Japón, coincidiendo con el fin del período de crecimiento fordista de la sociedad de consumo»* (Bustamante, 2003: 27).

#### 6.2.1.2 Los medios durante el franquismo

La aproximación al panorama periodístico español durante el franquismo obliga, no obstante, a reconocer *«la intencionalidad histórica de las fuerzas sociales»* a la que obedece la organización de un determinado sistema de medios (Vázquez Montalbán, 2000: 185), más allá de las herencias e influencias histórico-culturales descritas por Hallin y Mancini. Vázquez Montalbán y otros teóricos marxistas hablan de *«conflicto de clases»* —tras el modelo de organización comunicativa español nacido de la guerra civil—, término que asusta y desagrada por igual a muchos estudiosos.<sup>48</sup> Pero,

---

<sup>48</sup> Vázquez Montalbán manifiesta que su punto de vista está *«muy alejado del punto de partida común a los teóricos de la comunicación instaurados por o en la Universidad de Navarra, para los que la manipulación de un lenguaje convencional basado en*

en cualquier caso, es un conflicto —de clases, social, o como prefiera llamársele— el que claramente moldea el sistema de medios español desde la década de 1940 del siglo XX.

Este conflicto permanente, en el que queda instalada la sociedad civil española tras la instauración del régimen franquista, generará un sistema de comunicación completamente gubernamentalizado tanto directa (en forma de monopolio o concesión pública) como indirectamente (a través de la adscripción obligada a órganos de control como la Prensa del Movimiento) formado por una televisión bajo monopolio del Estado, un sistema radiofónico en el que coexistirá la radio pública con un sistema de concesiones a empresas privadas y una prensa pública junto a otra de *libre*, en forma de empresa privada, pero sometida, al igual que la radio privada, al control ideológico del régimen («*paraestatales* en lo ideológico», dirá Vázquez Montalbán, 1971: 164).

En el caso de la televisión, estamos ante un «*caso de total monopolio estatal, no dulcificado, como en el caso inglés o francés, por ningún intermediario gerencial de procedencia parlamentaria*» (*Ibid.*: 178). El Estado controlará por completo las dos cadenas de TVE hasta más allá de la transición democrática. La televisión franquista, y su carácter de «*monopolizadora del ocio comunitario*» (*Ibid.*: 179), tendrá, como la radio pública, el monopolio informativo del país y una importante función *anestésica*. Por su lado, la radiofonía, con una historia mucho más larga a sus espaldas, experimentará un cambio radical tras la guerra civil.<sup>49</sup>

*Reestructurado el servicio de radiodifusión franquista en el transcurso de la primera etapa nazi-fascista (1939-1942), sobre los pilares de una nueva Radio Nacional de España y una nueva Unión Radio (la SER), la función propagandística de la radio transformará a partir de ese momento el carácter bélico y beligerante que definió su actuación durante la guerra civil en una dimensión totalmente distinta, más congruente con la paz y el orden franquistas, en funciones de gran anestésico sobre la población española (Balsebre, vol. II, 2002: 8-9).*

Esta función *anestésica* de la radio, «*que forja los cimientos de la negación y el olvido de una España republicana y que da cobertura a la consigna del miedo*» (Balsebre, vol. II, 2002: 9) afirmará su presencia a partir de la propaganda («*la voz de los vencedores*») y el entretenimiento. El *parte* de

---

*términos como “masas” y “élites” evita la necesidad de comprender las razones últimas de la “comunicación social” tal como se fraguó en el período de entreguerras, [...]» (2000: 185).*

<sup>49</sup> Cabe recordar, como afirman Fernández y Santana, que al concluir la guerra civil había en España «*emisoras locales, de titularidad privada; comarcales, propiedad en su mayoría de Unión Radio; y una red estatal, la Sociedad Nacional de Radiodifusión, creada durante el conflicto bélico e integrada por RNE y las emisoras de Falange Española Tradicionalista y de las JONS*». En España, el Estado siempre fue titular del servicio de radiodifusión, «*aunque todas las emisiones realizadas durante la Dictadura de Primo de Rivera y la Segunda República fueron obra de particulares o de sociedades privadas con licencia*» (Fernández y Santana, 2000: 144).

Radio Nacional de España será la única información que se radiará (*«la obligatoriedad de la conexión con los “Diarios Hablados” de RNE imponía una ley insoslayable: el periodismo radiofónico era sólo privativo de la radiodifusión oficial que actuaba bajo la marca de RNE»*, *Ibid.*: 372) hasta 1964, en cuyo mes de septiembre la Cadena SER pone en antena el primer informativo de la radiodifusión española no oficial de ámbito territorial español: *Matinal Cadena SER*. Posteriormente, en 1972 la SER lanzará el primer informativo no gubernamental de la noche: *Hora 25*.

En efecto, hasta entonces, toda la información política que recibe el radioyente está canalizada por los Diarios Hablados de RNE de Madrid y sólo las emisoras del Estado tienen una potencia superior a los 20 Kilowatios, lo cual les otorgaba el monopolio factual de áreas de difusión nacional e internacional (Vázquez Montalbán, 1971: 175).

A finales de la década de los sesenta, la radiofonía española estaba repartida entre las emisoras del Estado; la cadena de emisoras del Movimiento (Red de Emisoras del Movimiento, REM, y Cadena Azul de Radiodifusión, CAR); las emisoras de la organización sindical (Cadena de Emisoras Sindicales, CES); las emisoras de la Iglesia (Cadena Ondas Populares Españolas, COPE), y las emisoras locales de empresas privadas (de las cuales un número mayoritario de ellas estaba agrupado en la Cadena SER, cuyo máximo dirigente estaba designado por el Estado) (Vázquez Montalbán, 1971: 176-177). A pesar de tan aparente variedad, el control ideológico del régimen adulteraba el desarrollo del medio, que necesitó todavía unos años, tras la muerte del dictador, para que esta situación anómala que impide el despegue definitivo de la radio en España finalice y el medio obtenga una mayor credibilidad dentro del conjunto de los medios de comunicación.

La prensa, mucho más difícil de controlar que los medios audiovisuales, está formada durante la etapa franquista por medios paraestatales y medios privados, si bien estos últimos estaban igualmente sujetos a la censura previa. Los medios paraestatales proceden de la incautación de los bienes y patrimonio de los partidos que integraban el Frente Popular en plena guerra civil así como de toda la prensa sin adscripción partidista, pero *«con una significación liberal»* (Alfárez, 1986: 140). Con todos ellos se crea en 1940 la Prensa del Movimiento, momento en que se ordena que pase *«al patrimonio de la Delegación Nacional de Prensa y Propaganda de FET y de las JONS todo el material de talleres de imprenta incautado»* (*Ibid.*:140). Sobre la Prensa del Movimiento se tenía un doble control pues sus publicaciones no sólo debían someterse a la censura previa sino también incluir artículos y editoriales *«de consigna»* de tal modo que toda esta prensa era un órgano de la propaganda estatal (*«pura propaganda de principio a fin»*, dirá Alfárez, *Ibid.*:140).

En este escenario, mientras la mayoría de la prensa privada del franquismo obtiene rápidamente beneficios gracias a la publicidad, la Prensa del Movimiento es deficitaria (especialmente *Arriba*, órgano central) y sobrevive gracias a la subvención de la Secretaría General

del Movimiento (Vázquez Montalbán, 1971: 165). Una radiografía del sector siguiendo a Antonio Alférez divide el escenario en cinco grandes tipologías de actores:

<b>Tabla 19. PRINCIPALES CABECERAS DURANTE EL FRANQUISMO</b>	
<b>LOS TRES GRANDES DEL FRANQUISMO</b>	
<b>Cabecera</b>	<b>Editor/Propietario</b>
<i>ABC</i> (1903 -)	Prensa Española, S.A. (Familia Luca de Tena)
<i>Ya</i> (1935-1996)	Editorial Católica (EDICA)
<i>La Vanguardia</i> (1881 -)	TISA (Familia Godó)
<b>LOS QUE NO SUPERARÁN LA TRANSICIÓN</b>	
<b>Cabecera</b>	<b>Editor/Propietario</b>
<i>Cuadernos</i> (1963-1978)	3.000 accionistas
<i>Triunfo</i> (1946-1982)	Prensa Periódica, S.A.
<i>Destino</i> (1937-1978)	Varios, entre ellos Jordi Pujol en 1974
<i>Madrid</i> (1966-1971)	Varios
<i>Informaciones</i> (1967-1983)	9 entidades bancarias lideradas por el Banco de Santander hasta 1974
<i>Pueblo</i> (1952-1984)	Varios
<b>PERIÓDICOS DEL RÉGIMEN</b>	
<b>Cabecera</b>	<b>Editor/Propietario</b>
<i>El Alcazar</i> (1936-1968)	Prensa del Movimiento
<i>Arriba</i> (1931-1982)	Prensa del Movimiento
<b>MINI-HOLDINGS</b>	
Punto Editorial	Editores de <i>Actualidad Económica</i> , compran <i>Telva</i> y <i>Marca</i> en 1984 y empiezan a imprimir <i>Expansión</i> en 1986
<i>5 Días</i> (1978 -)	Varios
Los autonómicos	<i>Correo, Gaceta, Deia, Egin, Avui</i>
La prensa del corazón	<i>Hola, Semana, Lecturas, Diez Minutos, Garbo</i>
<b>AGENCIAS</b>	
<i>Efe</i> (1939 -)	Estatul
<i>Europa Press</i> (1957 -)	Varios accionistas
FUENTE: Alférez (1987).	

Durante casi cuarenta años, tres empresas editoras —Los Luca de Tena, los Godó y la Editorial Católica— monopolizan prácticamente la información no oficial en la España franquista. Tras la muerte de Franco y con la llegada de la democracia, las tres veteranas empresas editoras respectivas de *ABC*, *Ya* y *La Vanguardia* compartirán una problemática común: «una inadecuada estructura profesional y técnica, con plantillas sobredimensionadas, enormes cargas financieras» y gerencias «absolutamente desfasadas» (Alférez, 1987: 19). Su incapacidad para adaptarse rápidamente a los nuevos tiempos las delegaría a posiciones menos destacadas.

De los tres periódicos líderes, *ABC* es el más importante. Nacido en 1903, se autodefine como monárquico y liberal —si bien ejercerá de liberal-conservador o conservador en la mayor parte de su historia.<sup>50</sup> Por su lado, *Ya*, que nace en 1935 y desaparece en 1996, representa el diario católico de los democristianos de la UCD en su último periodo mientras que *La Vanguardia* se funda mucho antes, en 1881, para apoyar al Partido Liberal de Sagasta frente a los conservadores de Cánovas del Castillo. Los tres formarán parte de grupos editoriales potentes con proyectos y empresas que desbordaban las respectivas cabeceras, pero en ningún caso constituían en el tardofranquismo y la transición lo que aquí consideramos como grupos o conglomerados de comunicación multimediáticos. Como tampoco lo constituyen el resto de publicaciones destacadas señaladas en la tabla anterior o aquellas que están ausentes, entre otros motivos porque no existían en España las condiciones políticas que hicieran posible la creación de imperios periodísticos homólogos a los de otros países desarrollados (baste recordar que hasta 1966 era el régimen franquista quien imponía los directores a las publicaciones). No es hasta la década de los ochenta que «*la rentabilidad económica y la eficacia política*» irán «*por los mismos caminos, eliminadas ya las distancias entre ambas que la Dictadura mantuvo largamente*» (Bustamante y Zallo, 1988: 30-31).

A este respecto, Bustamante y Zallo describen cómo en la década de los setenta en España estaba todo por hacer con respecto a la estructura del sector prensa, un sector que se igualaba a cualquier otro sector industrial español heredado del franquismo, a saber: unos pocos grandes líderes funcionando en régimen de oligopolio y coexistiendo con un régimen de minifundio. En efecto, a finales de los setenta, junto a esos tres grandes imperios periodísticos coexiste una realidad atomizada de pequeños propietarios de uno, dos o tres diarios, a lo sumo, que difícilmente podrán mantenerse en un régimen de competencia real. La concentración de la prensa privada en España había sido hasta ese momento exclusivamente financiera («*por penetración de la banca y la gran industria en la propiedad de la prensa*») pero en ningún caso industrial (*ibid.*)

Las circunstancias políticas —nada circunstanciales, y sí muy intencionales— impidieron que en España se desarrollara una estructura informativa libre y desarrollada hasta bien entrado el

---

<sup>50</sup> En 1982, a pesar del traumático paso que para el periódico supuso la entrada en democracia, el diario de los Luca de Tena todavía es la primera empresa periodística del país en facturación y en ingresos por publicidad. Poco antes, en 1979 y ese mismo año, 1982, se abordan las decisivas ampliaciones de capital que introducirán por primera vez en el consejo de administración a miembros que ya no forman parte de la familia Luca de Tena. Es en 1979 cuando se consolidan las importantes aportaciones crediticias (por valor de 1.000 millones de pesetas) de dos bancos que estarán desde entonces vinculados al periódico: Banesto y Central (hoy ambos integrados en el grupo SCH).

último cuarto del siglo XX. Marcial Murciano lo recuerda en el prólogo al libro de Ramón Reig *Medios de Comunicación y poder en España*:

*Contrariamente a la experiencia internacional, ha sido durante este último período en el que se han desarrollado y consolidado la mayor parte de las empresas y grupos multimedia que hoy son dominantes en el sector de los medios de comunicación en España (Reig, 1998: 8).*

Esta realidad, bien conocida, aunque no lo suficientemente estudiada, había sido testimonio de la consolidación de importantes empresas en el sector privado que habían dominado oligopólicamente el panorama de la prensa y, en menor medida de la radio, durante todo el franquismo.

<b>Tabla 20. DATOS COMPARATIVOS DE CONCENTRACIÓN EN LA PRENSA DESDE LA DICTADURA DE PRIMO DE RIVERA HASTA LA TRANSICIÓN</b>		
<b>País</b>	<b>Año</b>	<b>Concentración</b>
Estados Unidos	1923	31 grupos tienen 153 diarios (7,5%)
	1972	14 grupos controlan el 77% de los diarios en circulación (Entre 1950 y 1972 los diarios en manos de grupos han pasado del 43% al 62%)
	1978	167 grupos tienen 1.095 diarios (62,5%) 10 grupos tienen el 38,6% del total de la difusión
Francia	1982	8 grupos de prensa poseen 35 de los 75 diarios (46,6%)
Reino Unido	1973	3 grupos controlan el 72% de la circulación nacional de diarios y el 86% de la difusión dominical
República Federal Alemana	1986	Los 5 mayores grupos controlan el 47,05% de los diarios difundidos
España	1975	Los 7 mayores grupos privados acumulan el 56,44% de la difusión 4 periódicos ( <i>La Vanguardia</i> , <i>ABC</i> , <i>Pueblo</i> y <i>Ya</i> ) abarcan el 29% de la difusión total de la prensa 8 diarios abarcan el 42% de la difusión total de la prensa 20 diarios abarcan el 55% de la difusión total de la prensa
FUENTE: Bustamante y Zallo (1988).		

Sin embargo, no es hasta la recuperación democrática que empiezan a forjarse los grandes grupos de medios en España.

## **6.2.2 Evolución del sistema de comunicación en España tras el restablecimiento de la democracia**

### *6.2.2.1 Los medios durante la transición a la democracia*

Con la muerte de Franco y la posterior transición democrática se inicia la fase de desarticulación del sistema informativo del franquismo, si bien el primer gabinete posfranquista es considerado como «*involucionista*» en lo relativo a la gestión de la política de los medios de comunicación



(Fernández y Santana, 2000: 30). En realidad, toda la transición mostrará muchos recelos hacia un hipotético sistema de medios libre:

*[...] en el caso de los gobiernos de UCD el objetivo sería continuar minando en lo posible – pues España apenas despertaba de una dictadura de casi cuarenta años – la capacidad crítica del que Burke denominara cuarto poder» (Fernández y Santana, 2000: 48).*

Durante la transición se inicia el proceso democratizador de los órganos de gobierno de RTVE, pero es en la prensa y en la radio donde mayores cambios se producen. Según Armand Balsebre, la radio vive durante la transición una situación análoga a la experimentada entre 1931 y 1933 en el cambio de la Dictadura de Primo de Rivera a La República:

*En el periodo 1976-1978, en el cambio de la Dictadura a la Democracia, y en el contexto de una sociedad en crisis también económica tras el crack del petróleo de 1973, la radio española somete su modelo informativo a un “lavado intensivo”, fundándose las bases del periodismo radiofónico actual. Aunque no estaba muy convencida de la rentabilidad de la operación, la coincidencia de la necesidad propagandística de los nuevos poderes políticos con la necesidad de consumo de noticias de la ciudadanía impulsó a la radio española del periodo 1976-1978 a su transformación en un medio informativo, donde las nuevas “estrellas de la radio” serían los políticos y los periodistas (Balsebre, 2002: 278).*

A mediados de 1978, la prensa y radio del Movimiento y los medios de comunicación del sindicalismo vertical quedan adscritos al Ministerio de Cultura, a través del Organismo Autónomo Medios de Comunicación Social del Estado (MCSE), que sustituye a la recién desmantelada Cadena del Movimiento. En radio, en 1980, el desarrollo del Plan técnico de emisiones en Frecuencia modulada es el aspecto más destacado del periodo de transición. Las dos fases de asignación de concesiones benefician claramente a tres importantes empresas tradicionales de radio—SER, RATO y COPE—, en perjuicio de las radios municipales y las llamadas radios libres (radios privadas en situación ilegal), y configura nuevas cadenas —Antena 3 y Radio 80, que se fusionaron en 1984—. Algunas nuevas empresas editoras de prensa —PRISA y el Grupo 16— obtuvieron también varias licencias y es éste el momento en que se inicia claramente la tendencia a la concentración en la radio en España (Fernández y Santana, 2000: 162-163).

En lo que respecta a la prensa pública, considerada como competencia desleal (muy pocas publicaciones eran rentables), la prensa privada inicia una campaña de presión que termina con la enajenación de los MCSE ya durante la primera legislatura socialista. La privatización de la cadena de Medios de Comunicación Social del Estado se produce entre diciembre de 1983 y mayo de 1984 e inaugura el inicio del intenso proceso de concentración:

*Podemos concluir pues, por el momento, que el proceso de concentración de la prensa privada seguido en la última década [1976-1986] ha estado mucho menos relacionado con el aumento*

de la difusión de los grandes diarios (con alguna excepción notable como el caso de El País), que con la constitución de grupos y la compra (más que creación) de diarios. Y este fenómeno a su vez no puede ser entendido si no es como fruto de una decisión administrativa y política, la subasta de los diarios de la cadena MCSE que inauguró un periodo de compras y absorciones de características básicamente industriales e inédito hasta entonces en España (Bustamante y Zallo, 1988: 33-34).

Hasta entonces no existía en España la concentración de diarios que se encontraba en los países desarrollados, por más que algunas empresas tuvieran tamaño y difusión importantes. Pero la operación de liquidación de la prensa estatal significó una seria modificación de la estructura de la prensa diaria española y un «salto cualitativo y brusco en la concentración» (Bustamante y Zallo, 1988: 36). De los 21 diarios llevados a subasta, 17 fueron comprados mayoritariamente por parte de empresas periodísticas ya existentes. Lo que sucede, pues, en realidad es que el grado de concentración acumulado hasta 1975 por la prensa de titularidad estatal (observable en la tabla que sigue) se trasladará en buena parte a los grupos privados diez años después.

Según Bustamante y Zallo, en 1975, los siete mayores grupos privados acumulaban el 56,44% de la difusión controlada total mientras que en 1986 los 11 mayores grupos sumaban el 70,49% de la difusión controlada total. En esos diez años los grupos editores aumentan en número pero sobre todo multiplican el número de cabeceras controladas, disminuyendo en consecuencia, paralelamente, el número de periódicos independientes. La tendencia era claramente hacia los niveles de concentración del resto de países desarrollados.

<b>Tabla 21. PRINCIPALES GRUPOS EDITORES DE PRENSA EN 1975</b>		
<b>Grupo</b>	<b>Cabeceras</b>	<b>Difusión acumulada</b>
1. Medios del Estado	<i>Información, Marca, Pueblo, La Voz de España, Alerta, Los Sitios, Baleares, Córdoba, Jaén, Mediterráneo, La Mañana, La N. Española, Unidad</i>	23,72%
2. Prensa Española	<i>ABC Madrid, ABC Sevilla</i>	12,69%
3. EDICA	<i>Ya, La Verdad, Hoy, El Ideal, El I. Gallego</i>	12,35%
4. Grupo Godo	<i>La Vanguardia, El Mundo Deportivo, Dicen</i>	10,83%
5. Montiel	<i>As</i>	9,82%
6. Grupo Correo	<i>El Correo Español, El Diario Vasco</i>	5,47%
7. Grupo Mundo	<i>Mundo Diario, TeleExpress, Cataluña Express, 424</i>	3,36%
8. Prensa Canaria	<i>La Provincia, El Diario las Palmas,</i>	1,92%
Total	Total difusión grupos públicos y privados	80,16%
Total	Total difusión grupos privados	56,44%
FUENTE: Bustamante y Zallo (1988).		

Entre 1975 y 1986 surgen tres grupos editoriales nuevos —PRISA, Zeta y Grupo 16— y desaparecen la prensa pública, el grupo Mundo y algunas publicaciones de otros grupos ya existentes. El mapa de los principales grupos editores ha cambiado sustancialmente en 1986.

<b>Tabla 22. PRINCIPALES GRUPOS EDITORES DE PRENSA EN 1986</b>		
<b>Grupo</b>	<b>Cabeceras</b>	<b>Difusión acumulada</b>
1. Grupo PRISA	<i>El País</i>	13,44%
2. Grupo Godo	<i>La Vanguardia, El Mundo Deportivo</i>	8,30%
3. Prensa Española	<i>ABC Madrid</i>	8,09%
4. Grupo Zeta	<i>El Periódico de Catalunya, La Voz de Asturias, Sport</i>	7,67%
5. Grupo Correo	<i>El Correo Español, El Diario Vasco, El Diario Montañés</i>	7,41%
6. Prensa Canaria	<i>La Provincia, El Diario las Palmas, Información, Levante, Faro de Vigo, La N. Española</i>	6,18%
7. EDICA	<i>Ya, La Verdad, Hoy, El Ideal</i>	5,54%
8. Montiel	<i>As</i>	5,28%
9. Grupo 16	<i>Diario 16</i>	4,63%
10. Grupo Punto Editorial	<i>Marca, Expansión</i>	3,16%
11. Estructura	<i>5 Días</i>	0,79%
Total	Total difusión grupos privados	70,49%
FUENTE: Bustamante y Zallo (1988).		

A pesar de los pocos nuevos grupos editores que surgieron durante la transición, la estructura de la prensa en España experimenta una transformación irreversible que se refleja en los nuevos conglomerados que nacen a partir de ese momento y en los grupos ya existentes y que se consolidarán —Correo, que se convertirá en Vocento tras su fusión con Prensa Española, y Prensa Ibérica, principalmente. A todos ellos habría que añadir otros grupos importantes como el Grupo Semana (*Semana*), Grupo Heres (*Tele Indiscreta, Pronto, Garbo, Nuevo Vale, Super Pop, Clan TV*), Grupo Hyma (*Lecturas*), HOLA (*Hola, Hello!*), Gráficas Espejo (*Diez Minutos*) y los grupos extranjeros con penetración en 1986 en la prensa española: Bertelsmann, Hachette, Bauer, VNU, Spare (Springer) y GR Estructura.

#### 6.2.2.2 *El sistema de medios durante la primera etapa democrática*

Ramón Reig sostiene (1998) que la creación de los grandes grupos de medios españoles de la democracia tendrá lugar siempre sobre la base de una empresa con un periódico fuerte. Ello no debería sorprendernos en la medida que, desde 1986, la prensa deja de ser el sector atomizado que era y pasa a estructurarse en torno a grandes grupos editores pero, también, porque la prensa deja de ser el gran negocio que había sido.

Tal y como indica Luís Alfonso Albornoz (Albornoz, 2002: 141-178) entre 1976 y 1999, la difusión de periódicos de información general se multiplicó casi por dos en España (de 2,2 a 4,3

millones de ejemplares/día), los ingresos por ventas se multiplicaron por más de siete, los ingresos publicitarios por más de 16 (de 72,1 a 1.172 millones de euros) y la facturación total del sector por más de 10. Sin embargo, esta bonanza corresponde al primer periodo, 1976-1986, porque, según el mismo autor, entre 1986 y 1996, las ventas de diarios en Estados Unidos y la Unión Europea en términos globales descendieron aproximadamente un 7% y «*el descenso de las ventas de ejemplares diarios pone al conjunto del sector frente a un círculo vicioso del cual es difícil escapar: a menos ejemplares vendidos las empresas periodísticas obtienen menos ingresos por ventas y por la comercialización de espacios a sus anunciantes*» (Bustamante, 2003: 112).

La industria de la prensa ha dejado de estar representada, durante este tiempo, por atomizadas empresas de tipo familiar y se ha ido concentrando e integrando, cada vez más, con otros medios de información y entretenimiento formando los conglomerados de medios que toman como modelo los grandes grupos multimedia de los Estados Unidos, Gran Bretaña, Francia, Alemania o Japón. Albornoz lo describe así:

*Una práctica repetida por parte de los grandes grupos de prensa a lo largo de la pasada década ha sido la compra o fusión de cabeceras y editoras regionales y locales. Actualmente, en el panorama de la prensa impresa española el minifundismo regional y local, ligado a la tradición de pequeña empresas familiar que caracterizó ciertas décadas del pasado siglo, ha desaparecido dando lugar a cadenas de diarios propiedad de holdings de información y comunicación (Albornoz, 2002: 145).*

Autores como Albornoz se aprestan a recordarnos que este proceso de concentración empresarial guiado por una lógica económica (conseguir mayores beneficios y más influencia social para seguir consiguiendo más beneficios) lleva aparejadas consecuencias que sólo pueden ser negativas para el pluralismo informativo (en cuanto a temáticas abordadas y tratamiento de las mismas). Esta será, no obstante, la lógica que dibuje el nuevo mapa de los medios en España a partir de los dos acontecimientos descritos: la creación de los nuevos grupos editores (Grupo PRISA, Grupo Zeta y Grupo 16) —a los que en 1989 se unirá la aparición de *El Mundo del Siglo XXI* (editado por Unedisa), que coincide con el declive de *Diario 16*— y la privatización de la prensa pública —que acentuará la concentración y consolidará grupos ya existentes. A todo ello hay que añadir la evolución de los medios audiovisuales, en los que participarán buen número de los grupos de prensa anteriores.

En lo que respecta a la televisión pública, TVE dejará de estar sola cuando en 1983 se regula el marco de la televisión autonómica con la Ley reguladora del Tercer Canal de Televisión. Se irán sucediendo a partir de ese momento, y hasta finales de la década, la aparición de los diversos canales autonómicos: ETB 1 en 1983 (País Vasco); en 1984 TV3 (Cataluña); les siguen en 1985 TVG (Galicia) y ETB 2 (País Vasco); y en 1989 Canal Sur (Andalucía), TeleMadrid, Canal 9 (Valencia) y Canal 33 (Cataluña). Sin duda, no obstante, será la Ley de Televisión Privada de 1988

la que mayores cambios en el sistema de medios produzca, al permitir la creación en 1990 de las tres primeras cadenas privadas: Antena 3 Televisión, Telecinco y Canal Plus. Al respecto afirman Giordano y Zeller:

*La legalización de la televisión privada en condiciones muy restrictivas, conforme a un modelo a la vez centralizado y globalizado de producción y difusión televisivas, homologable al de otros países de la Unión Europea, actuó como un agente acelerador y en gran parte vertebrador de las estrategias de concentración multimedios y de la transnacionalización de las empresas informativas en España (Giordano y Zeller, 1999: 69).*

Para poder participar en las licitaciones, la Ley de Televisión Privada estableció un altísimo umbral económico para la obtención de licencias (más de 60 millones de euros de capital, 10.000 millones de pesetas de la época), *«prácticamente imposible de cubrir sin el recurso al capital financiero, industrial y de grupos multimedios extranjeros»* y que generó una *«fuerte interrelación entre los grupos periodísticos y los grandes bancos u otros centros de poder económico»* (Giordano y Zeller, 1999: 70). Así, la participación del capital financiero en los canales de televisión privada españoles fue más que significativa desde sus comienzos, *«y en algunos casos respondió a una estrategia de diversificación de estos actores hacia el conjunto de las industrias de la comunicación (BBV, Banesto, Bankinter, etc.)»* (*Ibid.*: 71). Pese a las restricciones legales en lo relativo a las participaciones accionariales, en 1994 Banesto —ya integrado al grupo SCH— controlaba en total (por vía directa e indirecta) el 53% de Antena 3 Televisión.

Estas alianzas se vertebraron tanto sobre la base de grupos ya diversificados (como PRISA-SER en Canal Plus, u ONCE-Fininvest en Telecinco), como por yuxtaposición de medios (*Ibid.*: 70). Los tres consorcios que obtuvieron licencias de televisión privada coincidían en poseer tres de las cuatro grandes cadenas de radio privada existentes en España (la SER, Onda Cero y Antena 3 Radio). A pesar del elevado grado de endeudamiento que arrastrarán las tres televisiones privadas (Bergés, 2004), sus socios industriales y financieros serán los que posteriormente protagonicen —junto con otros grupos periodísticos líderes en el sector de la prensa— la siguiente fase de la evolución audiovisual en España con la llegada de las televisiones por satélite.

En esta etapa de multimediatización, concentración y endeudamiento del sistema de medios en España de los primeros años de la democracia, la radio privada consolidará su credibilidad y audiencia, a pesar de la desigualdad de condiciones en que competía con la radio pública (Fernández y Santana, 2000: 265). En la década de 1980 se consolidan cadenas privadas como Antena 3, la SER, la COPE, Intercontinental y la cadena RATO, en un proceso doble de ampliación de las ondas —con la legalización y creación de nuevas emisoras— y posterior concentración —con la fusión, absorción o adquisición de muchas de ellas por otras emisoras (*Ibid.*: 235-270).

### 6.2.2.3 La consolidación de los grandes grupos en España: 1990-2004

A raíz de los procesos de concentración y diversificación antes citados, es a partir de finales de los ochenta y principios de los noventa cuando empiezan a forjarse los primeros grupos de comunicación propiamente multimedios en España que, en su inmensa mayoría, efectivamente, parten de grupos editores de prensa.<sup>51</sup>

En 1989, eran nueve los grandes grupos editores que más se habían beneficiado del contexto de crecimiento económico-empresarial que caracterizó la primera etapa de concentración periodística en este país: PRISA, Correo, Recoletos,<sup>52</sup> Zeta, Prensa Española, Godó, Prensa Ibérica, Unedisa y Voz. Entre todos controlaban por entonces 46 cabeceras (38% del total). Diez años después, en 1999, esos mismos nueve grupos editaban 67 diarios (48% del total) y controlaban el 77% de la difusión y el 83% de la cifra neta de negocio (Albornoz, 2002: 146). En 2001 el proceso de concentración se acentúa cuando el Grupo Correo adquiere y se fusiona con el grupo Prensa española creando Vocento.

En paralelo a esta fuerte concentración económica del sector de la prensa diaria se manifiesta la presencia de capitales extranjeros en el sector —en España estarán presentes en 2001 el grupo inglés Pearson (presente en Recoletos desde 1988), el grupo italiano Rizzolli (en Unedisa), el grupo australiano News Internacional (en alianza con Zeta) y el grupo francés Carrillon (a través del grupo Correo)— y la irrupción del fenómeno de la prensa diaria generalista gratuita. Esta última estará dominada en solitario por capital extranjero —el grupo noruego Shibsted en *20 Minutos* y los suecos de Metro en *Metro directo*— hasta 2005.<sup>53</sup>

---

<sup>51</sup> Esta característica, señalada ya por Reig (1998), será común a toda Europa, en oposición a Estados Unidos, donde hay una identificación casi total entre los primeros grupos de comunicación y los primeros grupos del audiovisual. En Europa, en 2000 sólo diez, de los 25 primeros grupos, tienen su oficio principal en el audiovisual, y únicamente cuatro (Bertelsmann, CLT/Ufa, BSKyB y Mediaset), de los diez primeros, están basados en el audiovisual. Las televisiones públicas, que constituían los principales grupos de comunicación en Europa hasta mediados de los ochenta, han dejado de contar en los rankings de medios, ya que «no tienen la velocidad de crecimiento de los grupos privados mediante la utilización del crecimiento externo —adquisiciones, fusiones—, ni la aceleración que puede dar la presencia en bolsa» (De Miguel, 2003: 229-230).

<sup>52</sup> En realidad, la sociedad Recoletos Compañía Editorial S.A. no nace hasta 1992, pero el embrión de este grupo se remonta a 1977, cuando un grupo de periodistas —formado por J. M. García-Hoz, A. Juan Kindelán, L. Infante y Juan Pablo de Villanueva— constituyen Punto Editorial, S.A y compran la revista *Actualidad Económica* a la editorial Sarpe. La adquisición en subasta pública en 1984 del diario deportivo *Marca* de la cadena del Estado y el lanzamiento del diario económico *Expansión* en 1986 harán de esta empresa editorial un grupo de facto, ampliado posteriormente con otras publicaciones e inversiones en medios audiovisuales.

<sup>53</sup> En 2005 aparece *Qué!*, del grupo Recoletos, y a principios del 2006 nace *ADN*, con Planeta como principal accionista.

Luís Alfonso Albornoz indica un proceso similar de concentración para la prensa no diaria, sector en el que, en 2001, los diez principales grupos aglutinaban el 74% de los ingresos netos y más del 80% de la difusión de revistas. El capital extranjero está especialmente presente aquí donde los seis principales grupos extranjeros (Hachette-Filipacchi, Edipresse-Hymosa, GyJ España, Axel Springer, Heres, Motorpress y Recoletos) concentran el 44% de los ingresos netos del sector y casi el 60% de la difusión en 2001.

Al margen del fenómeno de la prensa gratuita, dos han sido especialmente las estrategias de crecimiento seguidas por los distintos grupos editoriales desde finales de la década de los ochenta y principios de la de los noventa:

- a) *Crecimiento mediante adquisición de cabeceras regionales*: grupos como Zeta, Prensa Ibérica o Correo basan su crecimiento en la adquisición de cabeceras regionales para aumentar su cuota de difusión en el mercado nacional.
- b) *Consolidación de la cabecera principal*: grupos como PRISA y Unedisa optan por concentrarse en su cabecera principal publicando suplementos diarios en algunas comunidades autónomas.

En 1998, Ramon Reig situaba en el mapa de la estructura de la información en España a seis grandes «*grupos de comunicación/información*» seguidos de cerca por otros nueve grupos. Entre los primeros se encontraban Telefónica, RTVE, PRISA, Zeta, Correo y Recoletos y entre los segundos el grupo Godó, Prensa Española, Voz, Moll o Prensa Ibérica, Semana, Joly, Nuevo Lunes, Negocios y Maj. La lista de los seis primeros grupos señalados por Reig indicaba cuán lejos había evolucionado el panorama de medios de comunicación españoles desde la llegada de la democracia. En concreto, contenía:

- a) El ente Radio Televisión Española, el grupo público que arrastra enormes problemas de definición, déficit y falta de independencia y compite directamente con los grandes grupos privados.
- b) Cuatro grupos editoriales privados —PRISA, Zeta, Correo y Recoletos— de los que sólo uno, Correo, existía antes de la transición democrática.
- c) Un grupo público privatizado, Telefónica, considerado hasta hacía bien poco como un simple operador técnico pero que a partir de 1997 penetra en el sector de los medios de comunicación (televisión, cine, radio, prensa e Internet).

No mucho después, algunos añadirían a esta lista el grupo Planeta, quien por sus participaciones en proyectos de telefonía, prensa y televisión se constituiría en nuevo grupo de comunicación a tener en cuenta en el sector periodístico. Ni Telefónica ni Planeta se adaptarían al patrón clásico de grupo de comunicación desarrollado a partir de un periódico, pero ambos

adoptaron participaciones en prensa (Telefónica a través de Pearson y el grupo Clarín, y Planeta en *La Razón*) y en radio y televisión (Antena 3 TV) e incluso, impulsaron la creación de diversos proyectos de televisión digital —Vía Digital e Imagenio en el caso de Telefónica. En 2004, no obstante, Telefónica se había desprendido de casi la totalidad de su cartera de medios de comunicación y Planeta, si bien mantendría sus importantes inversiones en medios, o incluso las ampliaría, seguiría siendo un grupo eminentemente editorial —pues más de la mitad de su negocio procedía en esa fecha todavía de la venta de libros tradicional.

Por otro lado, el descenso de los resultados de la prensa se acentuará a partir de 1996 — Internet y la prensa gratuita serán las principales explicaciones que se da a esta caída en países como España (Cerezo y Zafra, 2003)—, lo cual acelerará todavía más el impulso hacia la diversificación y la concentración en el periodo entre 1996 y 2004. Este periodo, coincidente con las dos legislaturas de gobierno del Partido Popular en España, experimenta importantes cambios a nivel audiovisual, con la aparición de las dos plataformas de televisión digital por satélite (TDS) en 1997 (Vía Digital y Canal Satélite Digital), fusionadas en 2003; y con las nuevas licencias de televisión digital terrestre (TDT) otorgadas a Quiero Televisión, Net TV y Veo TV, de fracasada implantación todas ellas.

A pesar de que en ningún caso la televisión digital está a la altura de los objetivos fijados —a la falta de pluralismo real (*«abundancia de canales con diversidad limitada»*) se le sumará una *«concentración desbocada»* (los mismos grupos se presentarán aliados en combinaciones distintas en todas los repartos de concesiones de TDT y la TDS quedará reducida a una sola plataforma) (Bustamante, 2002: 213-264)—, su efecto en el grado de endeudamiento corporativo de los grupos que la impulsan es enorme y acentúa esa interrelación entre el mundo de la comunicación y las finanzas que ya adelantaban Giordano y Zeller para la etapa anterior.

En la radio, igualmente, la mayor disponibilidad de frecuencias y la llegada de la radio digital abre la puerta a nuevas concesiones que, aunque aumentan el número de emisoras, apenas suponen lo que Franquet denomina una *«ampliación del oligopolio»* (Franquet, 2002: 179-212).

En síntesis, la convergencia de medios que promoverá esta etapa (1990-2004) — esencialmente marcada por la digitalización— tendrá en España las mismas consecuencias que experimentará el sector a nivel internacional, con la particularidad de que ningún grupo del sistema de medios español alcanzará envergadura mundial. Podríamos resumir estas consecuencias para el sistema de medios en España en los tres elementos siguientes expuestos por De Miguel (2003: 227-247):

- a) *Concentración*. Prensa, televisión y radio incrementan la concentración en la propiedad corporativa. Pero aunque aumente la oferta de publicaciones, canales y emisoras, ello no supone automáticamente, como decíamos, un aumento de la pluralidad. Incluso en el nuevo



sector online se detectan elevados grados de concentración —a pesar de la amplia oferta, la audiencia se concentra en unos pocos medios.<sup>54</sup>

b) *Financiarización*. Los grupos de comunicación experimentan un «*progresivo peso de los indicadores de rentabilidad y capitalización bursátil*» —ocasionado por sus crecientes necesidades financieras— que provocará que un importante parte de su propiedad esté controlada directa o indirectamente por entidades del mercado financiero (banca, fondos de pensiones, compañías de seguros, etc.).

c) *Dominio de grupos de comunicación con base no audiovisual*, al igual que sucede en el resto de Europa. Los grandes grupos de comunicación que se gestan esencialmente entre 1996 y 2004 estarán basados en todos los casos en empresas de comunicación fundadas en la prensa escrita, como veremos a continuación.

---

<sup>54</sup> La autora ha analizado precisamente las consecuencias de esta concentración para el pluralismo en su artículo «Pluralismo en Internet: el caso de los diarios digitales españoles de información general sin referente impreso», en *Ámbitos*, nº. 15, Universidad de Sevilla, 2006.

## **6.3 ESTRUCTURA ACTUAL DEL SISTEMA DE COMUNICACIÓN EN ESPAÑA**

---

La radiografía más reciente que puede acometer este estudio para la estructura de la información en España ofrece un panorama notablemente distinto al señalado por Reig en 1998. En 2004, el número de grandes grupos de comunicación se ha reducido y la distancia entre los líderes y el resto de actores ha aumentado. Se confirma pues la tendencia hacia la concentración al tiempo que destacan tres cambios especialmente relevantes en el panorama comunicativo español y avanzados en páginas anteriores: el nacimiento de Vocento, la desinversión en medios de comunicación de Telefónica y la fuerte penetración en el sector de Planeta.

Analizamos a continuación estos cambios en función de las dos grandes fuentes de datos disponibles para estudiar la estructura del sector de la comunicación: la envergadura empresarial y la difusión.

### **6.3.1 Grupos de comunicación según envergadura empresarial**

Siguiendo a Picard (2003), los criterios utilizados para valorar la envergadura de los grupos de comunicación son los ingresos, la cifra neta de beneficios, el número de empleados y su presencia en bolsa. A ellos hay que añadir el grado de endeudamiento de los conglomerados. Recordemos que para considerar a un grupo como grupo de comunicación éste debe obtener al menos la mitad de sus ingresos del sector de la información y la comunicación.

#### *6.3.1.1 Ingresos*

Atendiendo a lo anterior, la lista de los principales grupos de comunicación privados en España era la siguiente en 2004:

<b>Tabla 23. PRINCIPALES GRUPOS PRIVADOS DE COMUNICACIÓN EN ESPAÑA</b>					
<b>Top-10 según ingresos en 2004</b>					
(cifras en miles de euros)					
<b>Grupo</b>	<b>Ingresos</b>	<b>Beneficios netos consolidados</b>	<b>Incremento Beneficios sobre año anterior</b>	<b>Número de empleados</b>	<b>Cotiza en Bolsa</b>
1. PRISA	1.425.670	104.948	69%	9.114	Sí
2. Vocento	713.918	140.396	(24%)	3.813	(1)
3. Zeta	449.000	21.500	1.891% (2)	2.324	No
4. Unidad Editorial	312.100	18.000	1.025%	900	No
5. Moll/Prensa Ibérica (*)	274.407	22.275	24%	2.345	No
6. Recoletos	255.928	21.039	(65%)	1.988	(3)
7. Godó (*)	255.732	13.945	202%	1.518	No
8. Voz (*)	98.389	2.374	(39%)	940	No
9. Joly (*)	52.420	1.417	(72%)	611	No
10. Intereconomía	16.622	(3.706)	(37%)	175	(4)
<b>TOTAL</b>	<b>3.854.186</b>	<b>342.188</b>			

FUENTE: Elaboración propia a partir de las cuentas anuales.  
 (\*) Cifras correspondientes a 2003 por no estar disponibles las cuentas anuales para 2004 en el momento de confeccionar esta información. (Entre paréntesis las cifras negativas).  
 (1) Salida a bolsa aplazada en 2004. (2) Zeta declaró pérdidas por valor de 1,2 millones de euros en 2003. (3) Cotizó entre octubre 2000 y agosto 2005; (4) Cotizó entre febrero de 2003 y mayo de 2004 sólo en la bolsa de Barcelona.

De la tabla anterior se desprende que:

- a) sólo un grupo, PRISA, aglutina el 37% de todos los ingresos;
- b) los dos primeros grupos —PRISA y Vocento— aglutinan el 55,5% de todos los ingresos, el 67% si añadimos al tercero, Zeta.

En la anterior lista de los diez principales grupos en España no quedan reflejados, sin embargo, dos entidades cuyas magnitudes es preciso reseñar.

<b>Tabla 24. LOS GRUPOS ANTENA 3 Y GESTEVISIÓN TELECINCO</b>					
<b>Ejercicio 2004</b>					
(cifras en miles de euros)					
<b>Grupo</b>	<b>Ingresos</b>	<b>Beneficios netos consolidados</b>	<b>Incremento Beneficios sobre año anterior</b>	<b>Número de empleados</b>	<b>Cotiza en Bolsa</b>
Antena 3	816.797	105.271	192%	2.475	Sí
Gestevisión Telecinco	659.948	186.620	128%	759	Sí

FUENTE: Elaboración propia a partir de las cuentas anuales.

En 2004, el grupo Antena 3 (Antena 3 Televisión y Onda Cero) alcanzó una cifra de negocio sólo superada por PRISA mientras que el grupo Gestevisión Telecinco acumuló más beneficios que ningún grupo de comunicación. Sin embargo, no es posible incorporarlos a la tabla de principales grupos de comunicación porque se trata de grupos audiovisuales dependientes de otras sociedades. Estas sociedades, el grupo Planeta y Mediaset, no quedan tampoco reflejados en la tabla 23 en el primer caso, Planeta, por constituir un grupo que aquí no consideramos de comunicación, como veremos más adelante; y en el segundo, Mediaset, por tratarse de un actor corporativo cuya actividad principal no tiene lugar en España. Antena 3 y Gestevisión Telecinco no son, pues, en puridad, grupos de comunicación, sino grupos filiales integrados en las unidades de negocio de otros grupos corporativos que, a su vez, por los motivos señalados, no constituyen grupos de comunicación en España.

Otros grupos de comunicación no incluidos en la anterior tabla son:

#### **a) Grupo RTVE**

El grupo público Radio Televisión Española (RTVE) facturó 852,1 millones de euros y acumuló dos millones de euros a su ya conocido y astronómico déficit (más de 7.500 millones de euros) en 2004. Con sus 8.206 empleados se situaría en segunda posición de la anterior tabla, sólo superado por el grupo PRISA en cuanto a ingresos. No lo consideramos aquí por su calidad de ente público.

#### **b) Grupo Semana**

El grupo Semana con sus 23,6 millones de ingresos y 353.000 euros de beneficios en el ejercicio 2003 se situaría en penúltima posición de la anterior tabla. Este grupo, no obstante, está participado en un 50% por el grupo suizo Edipresse-Hymosa desde 1997, de forma que ya no es un grupo de comunicación de capital mayoritariamente español.

#### **c) Grupos Maj, Nuevo Lunes y Negocios**

Tampoco se ha incluido a los grupos Maj, Nuevo Lunes y Negocios por su poca relevancia o incluso desmembración como grupos. Maj no presenta cuentas anuales desde 2001 — ejercicio para el que declaró 91.000 euros de pérdidas— mientras que no se han podido localizar cuentas anuales ni sociedad de cabecera para Nuevo Lunes. El grupo Negocios de Ediciones y publicaciones, S.L, por su lado, nacido de la escisión de la división de medios especializados en información económica del grupo Zeta (*La Gaceta de los Negocios*, *Dinero*, *Intereconomía* y *Off-the-record*), se ha ido desprendiendo de sus empresas por problemas financieros y actualmente sólo consta como editor de *La Gaceta de los Negocios*. Además, en 1999 Prensa Española (ABC) adquirió el 30% del mismo.

Distintos son los casos del grupo Telefónica y Planeta. A pesar de la importante presencia en el sector de los medios de comunicación que el grupo Telefónica alcanzara entre 1997 y 2001 y la importante presencia en 2004 del grupo Planeta en este sector, ninguno de estos dos grupos empresariales pueden considerarse grupos de comunicación atendiendo a los criterios antes establecidos: ni Telefónica ni Planeta obtienen al menos la mitad de sus ingresos del sector de los medios de comunicación. En realidad, ambos grupos estaban muy lejos de ello en 2004. En ambos casos se trata de grupos empresariales que han diversificado su actividad pero realizan el grueso de la misma en sus sectores tradicionales, el de las telecomunicaciones y el editorial, respectivamente, como mostramos a continuación.

#### d) Grupo Telefónica

En el caso de Telefónica, la operadora ingresó 1.219 millones de euros en 2004 de su división de contenidos y medios, para la que declaró 65,5 millones de euros en pérdidas. Tal cifra de ingresos supone poco más del 4% del total de ingresos de la compañía —con 30.322 millones de euros de negocio global y unos beneficios netos superiores a los 2.800 millones de euros.

<b>Tabla 25. GRUPO TELEFÓNICA, S.A.: INGRESOS POR ÁREA DE ACTIVIDAD</b>				
(en millones de euros)				
	<b>2004</b>	<b>% sobre total ingresos</b>	<b>2003</b>	<b>Variación %</b>
Negocio de Telefonía Móvil	12.054,1	35,77	10.483,3	15,6
Grupo Telefónica de España	10.955,8	32,51	10.695,4	2,4
Grupo Telefónica de Latinoamérica	6.883,4	20,42	6.744,9	2,1
<b>Negocio de contenidos y media</b>	<b>1.219,1</b>	<b>3,61</b>	<b>1.378,5</b>	<b>(11,6)</b>
Otras sociedades	803,7	2,38	788,8	1,9
Negocio de Directorios	628,1	1,86	589,3	6,6
Grupo Atento	611,7	1,81	493,0	24,1
Grupo Terra Networks (*)	539,2	1,60	545,1	(1,1)
Eliminaciones	(3.373,3)	-	(3.263,4)	3,4
Total	30.321,8	99,96	28.399,8	6,76
FUENTE: Cuentas anuales ejercicio 2004.				
(*) En febrero de 2005 se decide su absorción por parte de Telefónica, S.A. y posterior extinción.				

Terra Networks obtiene la mayor parte de sus ingresos de actividades no relacionadas con los contenidos,<sup>55</sup> por ello no se la incluye dentro del Negocio de contenidos y media. Tras la desaparición de Admira (ex Telefónica Media), la operadora española inició una acelerada

<sup>55</sup> En 2004, según el informe anual de Telefónica, el grupo Terra Networks obtenía sus ingresos de las siguientes actividades: Servicios de acceso (43,8%); Servicios de Publicidad y Comercio electrónico (22,1%), Servicios de Comunicación, Portal y Contenidos (22,6%); Servicios Corporativos, Pymes y otros (11,5%).

desinversión en el sector de los medios de comunicación para volver a concentrarse en lo que ha sido su negocio habitual, las telecomunicaciones. A pesar de que conservaba todavía algunas importantes participaciones industriales en el sector de los medios, éstas eran sólo de carácter industrial pues la nueva cúpula directiva de Telefónica no consideraba el sector de los medios de comunicación como estratégico para la compañía (Telefónica, 2003: 28).

<b>Tabla 26. GRUPO TELEFÓNICA DE CONTENIDOS</b>	
A 31 diciembre 2004	
<b>Compañía</b>	<b>Participación</b>
Telefé	100%
Endemol	99,70%
Torneos y competencias (*)	20%
Telefónica servicios de música	100%
Sogecable	23,83%
Telefónica servicios audiovisuales	100%
HISPASAT	13,23%
FUENTE: Informe anual 2004.	
(*) En enero 2005 se ha procedido a su venta.	

Sólo entre 2003 y 2004 Telefónica se desprende de la productora española Lola Films y de su paquete en Pearson Plc; disuelve junto a Admira a las filiales españolas Telefónica Medios de Comunicación, S.A., Telefónica Media Internacional y de Contenidos, S.A., Producciones Multitemáticas, S.A. y Gestora de Medios Audiovisuales de Fútbol, S.L.; vende sus participaciones en Líderes Entertainment Group Inc. y Fieldy BV., y prepara la enajenación de la sociedad Argentina Torneos y competencias que, como se indica en la tabla anterior, es finalmente vendida en enero de 2005 (Telefónica, 2005).

Así, tras una rápida irrupción de gran magnitud en el sector de los medios de comunicación a mediados de los noventa —coincidiendo con la presidencia de uno de los directivos más controvertidos de la trayectoria de la operadora, Juan Villalonga—, Telefónica empieza a desinvertir en medios de comunicación con igual ímpetu y rapidez, con la llegada de César Alierta a la presidencia en 2000. En 2004 la operadora española se había desprendido de todas sus participaciones más importantes en contenidos y medios y había agrupado las participaciones residuales que todavía le quedaban en la división de Contenido y Media, que declaraba los citados 65,5 millones de euros de pérdidas. La primera operadora española se volvía a concentrar así en

su negocio clásico, las telecomunicaciones, y abandonaba el perfil de grupo de comunicación tal y como lo entendemos aquí, que por tan breve periodo adoptara.<sup>56</sup>

Este cambio de estrategia, mimetizado por buena parte de las principales operadoras de telecomunicaciones del mundo,<sup>57</sup> evidencia el carácter virtual de las grandes expectativas suscitadas por las principales operadoras de telecomunicaciones en los noventa, a raíz de la burbuja financiera creada en torno a Internet y las telecomunicaciones. Con el poder virtual que el momento les concedió, especialmente a través de las promesas bursátiles, estas grandes empresas penetraron en sectores que les habían sido ajenos hasta el momento, en lo que parecía iba a constituir la creación de los nuevos grandes grupos mediáticos del futuro. No obstante, la realidad de las cifras de negocios se impuso y el tremendo endeudamiento que este periodo les generó las obligó a replegarse a sus áreas de negocio tradicionales.

#### **e) Grupo Planeta**

En el caso de Planeta, a pesar de su importante penetración en el sector de los medios de comunicación, el grupo sigue siendo, a tenor de sus cifras de negocio, un grupo eminentemente editorial. Planeta Corporación SRL facturó en 2004 1.015 millones de euros y obtuvo más de 18 millones de beneficios después de impuestos. El año anterior, 2003, había sido el primer año que Planeta integraba el 33,52% del grupo Antena 3<sup>58</sup> en su perímetro de consolidación, lo que afectó de forma importante a su nivel de endeudamiento (que aumentó un 75% con respecto a 2002) pero no cambió el perfil del grupo. Ese ejercicio, 2003, año en que Antena 3 Televisión todavía registró pérdidas, Planeta sólo contabilizó 202 millones de euros de ingresos procedentes de las sociedades que consolidaban con el grupo y eran medios de comunicación o sociedades audiovisuales (el 22% de todos los ingresos). En 2004, ejercicio en que Antena 3 Televisión registró 105 millones de euros de beneficios, el grupo Planeta seguía obteniendo la mayor parte de sus ingresos del sector editorial, si bien los ingresos procedentes de sociedades consolidadas que eran grupos de comunicación habían ascendido a 343 millones de euros (un 33,8% del total) :

---

<sup>56</sup> La autora ha descrito esta penetración transitoria del grupo Telefónica en el sector de los medios de comunicación en el capítulo 13 de *Los amos de la globalización. Internet y poder en la era de la información* (Almiron, 2002).

<sup>57</sup> Ver por ejemplo los procesos de desinversión en sectores no estratégicos —especialmente los relacionados con medios de comunicación— de las principales operadoras europeas desde 2002 (Deutsche Telecom, British Telecom o France Telecom).

<sup>58</sup> Antena 3 Televisión y Onda Cero.

<b>Tabla 27. APORTACIÓN A LA CIFRA DE NEGOCIOS DEL GRUPO PLANETA DE LAS SOCIEDADES DEL SECTOR DE LOS MEDIOS DE COMUNICACIÓN QUE CONSOLIDAN CON EL GRUPO EN 2004</b>	
(en miles de euros)	
<b>Sociedad</b>	<b>Aportación a la cifra de negocios</b>
Antena 3 Televisión y Sociedades dependientes	258.053
Audiovisual Española 2000, S.A. (1)	71.346
Deaplaneta Producciones cinematográficas, S.L.	3.605
Planeta Junior, S.A.	7.880
Prodigios Audiovisual, S.A.	886
Ontracet 20000, s.l. (2)	718
Rkor Radio, S.L.	617
Osonenca de Radio y Televisió, S.A.	191
Radio y Televisión Sant Celoni, S.L.	68
<b>TOTAL</b>	<b>343.364</b>
FUENTE: Cuentas anuales ejercicio 2004. (1) Edita <i>La Razón</i> ; (2) Participada al 49% por Intereconomía.	

En la anterior tabla no está presente la Corporació Catalana de Comunicació, S.L., sociedad a través de la cual Planeta posee el 40% del diario *Avui* —adquirido, junto al grupo Godó, en 2004— que por motivos de homogenización contable el grupo Planeta todavía no había integrado al perímetro de consolidación, según indicaba en su informe anual.

Por otro lado, si bien en 2003 los resultados netos que estas sociedades y sus sociedades dependientes habían aportado a la cuenta de beneficios restaron más de 3,5 millones de euros a los beneficios finales, la entrada en beneficios del grupo Antena 3 en 2004 compensó considerablemente los irregulares resultados de las inversiones en medios de Planeta. En 2004, la participación en el grupo Antena 3 aportó a Planeta 19 millones de euros de beneficios que ayudaron a neutralizar las persistentes pérdidas del periódico *La Razón*, que restó 3,9 millones de euros ese ejercicio a la cuenta de resultados del grupo. De su penetración en medios de comunicación procede también buena parte de su deuda:

<b>Tabla 28. ENDEUDAMIENTO DEL GRUPO PLANETA</b>		
Ejercicio 2004 (En miles de euros)		
<b>TOTAL</b>		
<b>Largo plazo</b>	<b>Corto plazo</b>	<b>Total deuda</b>
591.696	676.488	1.268.184



<b>CON ENTIDADES DE CRÉDITO</b>		
<b>Largo plazo</b>	<b>Corto plazo</b>	<b>Total deuda</b>
486.472	194.547	681.019
FUENTE: Cuentas anuales ejercicio 2004.		

Como muestra la tabla siguiente, sólo tres sociedades del grupo aglutinan el 70% de los ingresos de todo el grupo y las tres tienen su actividad principal en el sector editorial:

<b>Tabla 29. PROCEDENCIA PRINCIPAL DEL NEGOCIO DEL GRUPO PLANETA EN 2004</b>		
<b>Sociedad</b>	<b>Ingresos (en miles de euros)</b>	<b>% con respecto al total de ingresos</b>
Grupo Pasa consolidado (*)	406.146	40,00
Editorial Planeta, S.A.	197.707	19,47
Espasa Calpe, S.A.	98.164	9,66
<b>TOTAL</b>	<b>702.017</b>	<b>69,17</b>
FUENTE: Cuentas anuales 2004. (*) Grupo bajo el que Planeta aglutina diversas sociedades relacionadas con la edición y la distribución.		

### 6.3.1.2 Beneficios

Si atendemos a los beneficios, la lista de los principales grupos de comunicación privados españoles es la siguiente en 2004:

<b>Tabla 30. PRINCIPALES GRUPOS DE COMUNICACIÓN EN ESPAÑA: TOP 10 según beneficios - Ejercicio 2004 (En miles de euros)</b>				
<b>Grupo</b>	<b>Beneficios netos cons.</b>	<b>% sobre beneficios</b>	<b>Ingresos</b>	<b>% sobre ingresos</b>
1. Vocento	140.396	41,03	713.918	18,52
2. PRISA	104.948	30,67	1.425.670	36,99
3. Moll/Prensa Ibérica (2003)	22.275	6,51	274.407	7,12
4. Zeta	21.500	6,28	449.000	11,65
5. Recoletos	21.039	6,15	255.928	6,64
6. Unidad Editorial, S.A.	18.000	5,26	312.100	8,10
7. Godó (2003)	13.945	4,08	255.732	6,64
8. Voz (2003)	2.374	0,69	98.389	2,55
9. Joly (2003)	1.417	0,41	52.420	1,36
10. Intereconomía	(3.706)	(1,08)	16.622	0,43
<b>TOTAL</b>	<b>342.188</b>	<b>100,00</b>	<b>3.854.186</b>	<b>100,00</b>
FUENTE: Elaboración propia a partir de las cuentas anuales (Entre paréntesis las cifras negativas).				

De la tabla anterior se desprende que:

- a) El grupo Vocento supera al grupo PRISA en cuanto a beneficios, a pesar de tener sólo la mitad de sus ingresos;
- b) Sólo Vocento obtiene el 41% de los beneficios de los nueve primeros grupos con beneficios;
- c) Los dos primeros grupos por beneficios, Vocento y PRISA, aglutinan ambos el 72% de todos los beneficios de los Top 10.

### 6.3.1.3 Endeudamiento

Siguiendo de nuevo a Picard (2003) analizamos a continuación la deuda de cada uno de los grupos para evaluar su situación financiera.

<b>Tabla 31. ENDEUDAMIENTO GENERAL DE LOS TOP 10 DE LA COMUNICACIÓN</b>				
Ejercicio 2003 (En miles de euros)				
<b>Grupo</b>	<b>Acreeedores a largo plazo</b>	<b>Acreeedores a corto plazo</b>	<b>Total deuda a acreedores</b>	<b>% sobre deuda total</b>
1. PRISA (*)	458.893	483.474	942.367	45,49
2. Vocento (*)	99.098	173.216	272.314	13,14
3. Zeta	106.698	153.922	260.620	12,58
4. Moll/Prensa Ibérica	63.373	87.102	150.475	7,26
5. Unidad Editorial, S.A.	20.437	100.835	121.272	5,85
6. Godó	41.139	62.220	103.359	4,99
7. Recoletos (*)	2.216	87.556	89.772	4,33
8. Voz	45.126	41.543	86.669	4,18
9. Joly	13.377	22.131	35.508	1,71
10. Intereconomía	591	8.776	9.367	0,45
<b>TOTAL</b>	<b>850.948</b>	<b>1.220.775</b>	<b>2.071.723</b>	<b>100,00</b>
FUENTE: Elaboración propia a partir de las cuentas anuales. (*) Cifras para el ejercicio 2004.				

De la tabla anterior podemos observar que PRISA es titular de casi la mitad (45%) de toda la deuda acumulada de los principales grupos de comunicación en España, acercándose al billón de euros de deuda total, una cifra muy elevada y a enorme distancia de la deuda del grupo que ocupa la segunda posición, Vocento. Y el endeudamiento relativo de PRISA todavía es mayor si atendemos sólo a la parte de la deuda contraída con las entidades de crédito.

<b>Tabla 32. ENDEUDAMIENTO CON ENTIDADES DE CRÉDITO DE LOS TOP 10 DE LA COMUNICACIÓN</b>				
Ejercicio 2003 (En miles de euros)				
<b>Grupo</b>	<b>Largo plazo</b>	<b>Corto plazo</b>	<b>Total deuda a entidades de crédito</b>	<b>% sobre total deuda</b>
1. PRISA (*)	255.832	144.591	400.423	51,36
2. Zeta	104.632	42.638	147.270	18,89
3. Moll/Prensa Ibérica	59.823	31.105	90.928	11,66
4. Voz	26.621	18.108	44.729	5,74
5. Vocento (*)	22.464	4.668	27.132	3,48
9. Unidad Editorial, S.A.	16.936	9.628	26.564	3,41
6. Godó	15.553	4.383	19.936	2,56
7. Joly	11.163	6.785	17.948	2,30
8. Intereconomía	590	4.115	4.705	0,60
10. Recoletos (*)	Nd	Nd	Nd	Nd
<b>TOTAL</b>	<b>496.678</b>	<b>256.393</b>	<b>779.635</b>	<b>100,00</b>
FUENTE: Elaboración propia a partir de las cuentas anuales. (*) Cifras para el ejercicio 2004.				

De la tabla anterior se desprende que más de la mitad (51%) de la deuda con entidades de crédito de los diez principales grupos de comunicación españoles pertenece a PRISA. El grupo PRISA era con diferencia el grupo más endeudado con entidades de crédito a principios de 2004.

## **6.3.2 Grupos de comunicación según difusión**

### *6.3.2.1 Prensa*

Si atendemos a la difusión controlada por la Oficina de la Justificación de la Difusión, los diez principales grupos de comunicación de España son los mismos que obteníamos atendiendo a las cifras de negocios con excepción de Intereconomía, que no posee ninguna cabecera diaria de información y Planeta, que aparece en esta lista con dos cabeceras:

<b>Tabla 33. PROMEDIO DIFUSIÓN CONTROLADA EN DIARIOS SEGÚN OJD</b>		
Enero-diciembre 2004		
<b>Grupo (número cabeceras)</b>	<b>Difusión diarios</b>	<b>% Sobre difusión total</b>
1. Recoletos (4) (*)	1.412.014	20,57
2. Vocento (13)	814.942	11,87
3. PRISA (4)	721.115	10,51
4. Zeta (8)	357.089	5,20
5. Godó (3)	340.117	4,96
6. Unedisa (1)	308.618	4,50
7. Prensa Ibérica (14)	302.556	4,41
8. Planeta (2)	172.148	2,51
9. Voz (2)	121.308	1,77
10. Joly (8)	96.490	1,41
TOTAL difusión 10 principales grupos	4.646.397	67,69
TOTAL difusión controlada (**)	6.863.749	100,00

FUENTE: Elaboración propia a partir OJD. (\*) Incluye cifras de junio 2005 para la difusión de *Qué!* (\*\*)  
Diarios de información general, económica y deportiva de pago y diarios generalistas gratuitos.

Recoletos, líder de la prensa deportiva y la económica con *Marca* y *Expansión*, respectivamente, lanzó en 2005 *Qué!*, un periódico de información generalista gratuito (el primero hasta ese momento de capital español) cuya difusión rozaba a los pocos meses el millón de ejemplares según OJD. El cambio de panorama que la prensa gratuita de información diaria generalista ha significado para el sector, hasta ese momento dominada por los grupos nórdicos Schibsted (*20 minutos*) y Metro (*Metro Directo*), se refleja en este dato, que traslada a Recoletos de la tercera posición en difusión a la primera a partir del ejercicio 2005, ya fuera de nuestra investigación.

En términos comparativos es interesante recordar las cifras de difusión y número de cabeceras que indicábamos en páginas anteriores con respecto a las aquí mostradas:

<b>Tabla 34. DIFUSIÓN CONTROLADA COMPARADA EN ESPAÑA</b>			
<b>Año</b>	<b>Número grupos</b>	<b>Número total cabeceras controladas</b>	<b>Difusión acumulada sobre difusión total controlada</b>
1975	7	Nd	56%
1989	9	46	38%
1999	9	67	77%
2005	10	58	68%
	De los que: 3	21	43%

FUENTE: Elaboración propia a partir OJD, Bustamante y Zallo (1988) y Albormoz (2002).

La tabla anterior indica que, si bien el número de grupos editores de periódicos ha aumentado levemente, la difusión real se ha concentrado. A principios de 2005 sólo tres grupos (Recoletos, Vocento y PRISA) acumulaban el 43% de la difusión total controlada. Y si no tenemos en cuenta la difusión de la prensa generalista gratuita (que en junio de 2005 superaba los 2,7 millones de ejemplares) las cifras de concentración son todavía mayores: los tres primeros grupos concentran entonces el 48% de toda la difusión controlada.

### 6.3.2.2 Televisión

Las audiencias de televisión indicadas por el Estudio General de Medios de la primera ola de 2005 son las siguientes:

<b>Tabla 35. AUDIENCIA EN TELEVISIÓN SEGÚN EGM</b>			
Febrero-marzo 2005			
<b>Cadenas</b>	<b>Audiencia en miles de Espectadores</b>	<b>Share en %</b>	<b>Propietario/Accionista de control</b>
Antena 3 TV	15.866	25,56	Planeta
Telecinco	14.528	23,41	Berlusconi (52%), Vocento (13%)
TVE-1	12.882	20,76	-
Autonómicas	11.037	17,78	-
La 2	3.977	6,40	-
Canal+	2.295	3,69	PRISA
Locales	1.466	2,36	Vocento y PRISA dominan el sector
<b>TOTAL</b>	<b>62.051</b>	<b>99,96</b>	

FUENTE: Elaboración propia a partir de EGM.

Planeta, Vocento (principal accionista español en Telecinco) y PRISA, con cifras de audiencias mucho menores, son los tres grupos de comunicación privados con mayor presencia en televisión según el EGM. En el ámbito local, el grupo PRISA lidera en cuanto a alcance:

<b>Tabla 36. TELEVISIÓN LOCAL SEGÚN REACH MENSUAL</b>			
EGM - Febrero-marzo 2005			
<b>Cadena</b>	<b>Reach mensual (número de espectadores)</b>	<b>%</b>	<b>Propietario</b>
Localia TV	7.745.000	30,80	PRISA
Cadena Local TV	4.680.000	18,61	Consortio de Televisiones locales
Vocento	4.672.000	18,58	Vocento
UNE	2.504.000	9,96	Telecinco
Popular TV	1.825.000	7,26	COPE
Grupo Canal 47 TV	1.695.000	6,74	Nd
TV Castilla y León	1.079.000	4,29	Nd
Canal 4 Castilla y León	945.000	3,76	Nd
<b>Total alcance</b>	<b>25.145.000</b>	<b>100,00</b>	

FUENTE: Elaboración propia a partir de EGM.

### 6.3.2.3 Radio

Las audiencias controladas de las cadenas de radio generalista son las siguientes según la primera ola de 2005 del EGM:

<b>Tabla 37. AUDIENCIA EN RADIO GENERALISTA SEGÚN EGM</b>			
Febrero-marzo 2005			
<b>Cadenas</b>	<b>Audiencia en miles de espectadores</b>	<b>%</b>	<b>Propietario/Accionista principal</b>
SER	4.858	42,15	Grupo PRISA
COPE	2.189	18,99	Conferencia Episcopal, Vocento (14%), Planeta (10%)
Onda Cero Radio	1.717	14,90	Grupo Planeta
Catalunya Radio	610	5,29	Pública
Canal Sur Radio	331	2,87	Pública
Radio Euskadi	264	2,29	Pública
RAC 1	178	1,54	Grupo Godó
Radio Galega	143	1,24	Pública
Otras	1.235	10,72	
Total generalista	11.525	100,00	

FUENTE: Elaboración propia a partir de EGM.

El dominio del grupo PRISA en el ámbito radiofónico no se reduce a la radio generalista, en la radio temática musical los datos de EGM son todavía más contundentes:

<b>Tabla 38. AUDIENCIA EN RADIO MUSICAL SEGÚN EGM</b>			
Febrero-marzo 2005			
<b>Cadenas</b>	<b>Audiencia en miles de Espectadores</b>	<b>%</b>	<b>Propietario/Accionista principal</b>
Cadena 40	2.576	28,30	Grupo PRISA
Kiss FM	1.247	13,70	Blas Herrero
Cadena Dial	1.238	13,60	Grupo PRISA
Cadena 100	713	7,83	COPE
M-80	696	7,65	Grupo PRISA
Otros	2.633	28,92	
TOTAL radio musical	9.103	71,08	

FUENTE: Elaboración propia a partir de EGM.

### 6.3.2.4 Internet

Las audiencias controladas en Internet por OJD indican los usuarios únicos que para un determinado mes obtiene una determinada cabecera. De las 149 cabeceras web controladas por OJD en julio de 2005, estas son las cifras más importantes por grupos:

<b>Tabla 39. USUARIOS ÚNICOS EN INTERNET SEGÚN OJD</b>		
Julio 2005		
<b>Grupo</b>	<b>Webs controladas</b>	<b>Usuarios únicos en miles</b>
1. Unedisa	<i>El Mundo</i>	6.789
2. Vocento	<i>Ozú, Abc, El Correo, La Verdad, Ideal, Vocento, El Comercio, El Diario Montañés, Las Provincias, Diario Vasco, Sur, El Norte de Castilla, Hoy - Diario de Extremadura, La Voz de Cádiz</i>	5.769
3. PRISA	<i>Los 40 Principales, As, Cadena Ser, Cinco Días</i>	4.430
4. Recoletos	<i>Marca, Expansión, Qué!, Recoletos</i>	3.730
5. Zeta	<i>Sport, El Periódico</i>	1.344
6. Planeta	<i>Avui, Antena 3TV, La Razón</i>	1.292
7. Intereconomía	<i>Libertad Digital (*)</i>	668
8. Prensa Ibérica	<i>La Nueva España, Levante, Diario Información, Faro De Vigo, La Provincia, La Opinión de Tenerife</i>	581
9. Voz	<i>La Voz de Galicia</i>	329
10. Joly	<i>Diario de Sevilla, Diario de Cádiz, Europa Sur, Diario de Jerez, El Día de Córdoba, Huelva Información, Diario Málaga Hoy, Diario Granada Hoy</i>	300
FUENTE: Elaboración propia a partir de OJD. (* Intereconomía enajenaría su participación en <i>Libertad Digital</i> en septiembre de 2005.		

De lo anterior es de destacar lo siguiente:

a) Unedisa, con sólo una cabecera, supera incluso a Vocento —que ha colocado en OJD hasta 14 medios digitales— lo que sitúa al diario *El Mundo* como el primer medio de comunicación español en Internet de entre todos los controlados por OJD, posición que ocupa de forma destacada desde que *El País* pasara su versión online a un modelo de pago integral.<sup>59</sup>

b) Ni *EIPaís.es* ni *LaVanguardia.es* están auditados por OJD, ambos tienen versiones parcialmente de pago en Internet.

c) De entre todos los gratuitos sólo *Qué!*, de Recoletos, está auditado por OJD, pero Recoletos no obtiene de su diario gratuito más que 77.000 visitantes únicos, el grueso de su audiencia procede de los visitantes a la web del periódico deportivo *Marca*.

#### 6.3.2.5 Difusión acumulada por grupos

El resumen de la difusión controlada de los principales grupos de comunicación en España ofrece las siguientes cifras:

---

<sup>59</sup> Ante los resultados obtenidos por esta estrategia, en 2005 PRISA decidió abrir parcialmente el modelo para suministrar en abierto, gratuitamente, todas las noticias del día junto con una zona de contenidos gratuitos ampliada, tal y como describía el propio periódico en «ELPAIS.es, para todos», Sección sociedad, 3 de junio de 2005.

<b>Tabla 40. RESUMEN DIFUSIÓN CONTROLADA POR GRUPOS</b> enero-diciembre 2004 (en miles)				
<b>Grupo</b>	<b>Difusión Diarios</b>	<b>Audiencia TV en abierto</b>	<b>Audiencia radio generalista</b>	<b>Internet (usuarios únicos)</b>
Godó	340	690 (1)	178	-
Intereconomía	-	-	-	668
Joly	97	-	-	300
Planeta	172	15.866	1.717	1.292
Prensa Ibérica	303	-	-	581
PRISA	721	9.584 (2)	4.858	4.430
Recoletos	1.412	-	-	3.730
Unedisa	309	-	-	6.789
Vocento	815	18.872 (3)	(4)	5.769
Voz	121	-	-	329
Zeta	357	-	(5)	1.344

FUENTE: Elaboración propia a partir de tablas anteriores y Taylor-Nelson Sofres para (1)  
 (1) Televisión local en 2003 (2) Incluye Localia y Canal+.  
 (3) Incluye televisión local y Telecinco, cadena de la que Vocento es el primer accionista español.  
 (4) Vocento lanzó en noviembre de 2004 Punto Radio, una red de emisoras asociadas con aspiraciones a aparecer en los rankings de audiencia.  
 (5) En julio de 2004 el grupo Zeta enajenó su cadena de radio, Ona Catalana, al grupo PRISA.  
 - : No controlada o inexistente.

La diferente procedencia de los datos y el carácter dispar de los mismos —difusión en prensa, audiencias televisivas y radiofónicas y usuarios únicos en Internet— no permite ofrecer un dato agregado para cada grupo, pero ello no impide llegar a algunas conclusiones. La principal es que Vocento, PRISA y Planeta son los tres grandes grupos de comunicación multimedia en España *en cuanto a difusión controlada* y los tres únicos —Vocento, desde finales de 2004 también podría serlo, con el lanzamiento de Punto Radio— verdaderamente multimedia.<sup>60</sup> El resto de grupos, con excepción del grupo Godó, que tiene presencia en radio y televisión local,<sup>61</sup> son conglomerados eminentemente editoriales —a pesar de que puedan tener participaciones o inversiones en otros medios, su negocio y audiencia fuera de lo editorial es marginal.

En el Anexo 6 pueden encontrarse los datos más relevantes de los principales grupos de comunicación en España.

<sup>60</sup> Señalamos *en cuanto a difusión controlada* porque, como veíamos en páginas anteriores, en cuanto a la procedencia de los ingresos Planeta no puede ser considerado un grupo de comunicación.

<sup>61</sup> City TV, la cadena de televisión local del grupo Godó, fue la televisión local más vista de toda España en 2003, con un 1,4% de cuota de pantalla según Taylor-Nelson Sofres, a pesar de que en aquellos momentos todavía tenía restringido su ámbito de cobertura a la provincia de Barcelona.



### 6.3.3 Síntesis: estructura del sistema de medios en España en 2004

Diversas son las conclusiones a las que permiten llegar los datos anteriores:

Primero, el mercado en España está cada vez más concentrado, esto es, cada vez menos actores acumulan más ingresos y beneficios. De los 15 grupos de comunicación citados por Ramón Reig en 1998 apenas 10 mantienen una envergadura relevante en 2004 y sólo dos grupos aglutinan más de la mitad de los ingresos y casi tres cuartas partes de los beneficios.

El factor reciente que incrementa la concentración, en segundo lugar, es el nacimiento de Vocento, el gran conglomerado fruto de la fusión de dos grandes grupos en 2002, el grupo Correo y el grupo Prensa Española (la denominación Vocento no se adopta hasta 2003). La unión de estos dos grupos originó el nacimiento del segundo grupo de comunicación privado español en ingresos y del primero en beneficios. Es de destacar que con la mitad de cifra de negocio que PRISA, Vocento obtuvo un 34% más de beneficios en 2004 que el grupo de *El País*. Sin embargo, a diferencia de este último, Vocento no cotizaba todavía en bolsa en esta fecha.

Tercero, la desinversión de Telefónica en el sector de los medios de comunicación y la aparición del grupo Planeta, comprador de algunos de los principales activos en medios de Telefónica, han modificado el escenario comunicativo reciente aunque Planeta no constituye propiamente, en función de la procedencia de sus ingresos, un grupo de comunicación sino un grupo editorial con importantes inversiones en medios de comunicación.

Cuarto, PRISA, Vocento y Planeta son los principales grupos verdaderamente multimedia, en la medida que sus actividades se diversifican de forma relevante a través de varios medios — también el grupo Godó es un grupo cuya diversificación en otros medios no es marginal, pero sus magnitudes son muy inferiores. Son además estos tres grupos quienes mayor difusión controlada acumulan, a considerable distancia de los demás. De los tres, PRISA es el grupo de comunicación multimedia por excelencia, por ingresos y diversificación, y Vocento el líder en difusión y audiencias acumuladas.

Quinto, la internacionalización de los principales grupos de comunicación españoles es muy reducida y buena parte de ella, cuando existe (casos de PRISA, Zeta o Planeta) está principalmente concentrada en el mercado editorial y no en el de los medios de comunicación. Vocento y Recoletos son quienes más actividad en medios de comunicación realizan fuera de España (*vid.* Anexo 6), aunque no sin enormes pérdidas especialmente en el caso de éste último.

Sexto, la penetración en el sector de los medios de comunicación de capital extranjero no ha dejado de crecer y lo ha hecho de forma importante en el sector de la prensa generalista de ámbito nacional con la irrupción de la prensa gratuita.

Por último, si atendemos a los datos de los principales grupos de comunicación del mundo podemos observar que los grupos españoles todavía siguen a una enorme distancia de éstos.

<b>Tabla 41. LOS 6 MAYORES GRUPOS DE COMUNICACIÓN DEL MUNDO EN 2005</b>						
Millones de dólares						
<b>Compañía</b>	<b>Ingresos</b>	<b>Beneficios netos</b>	<b>Valor de mercado</b>	<b>Deuda a largo plazo</b>	<b>País</b>	<b>Empleados</b>
AOL Time Warner	43.700	2.900	74.400	20.200	EEUU	88.500
Walt Disney Co.	31.900	2.500	53.200	10.500	EEUU	120.000
Vivendi Universal (1)	24.100	3.900	53.500	5.400	Francia	253.000
News Coporation	23.900	2.100	18.100	10.100	Australia	33.800
Bertelsmann AG	21.900	1.275	25.000 (2)	4.825	Alemania	88.500
Viacom Inc	9.600	1.300	27.100	5.700	EEUU	57.840

FUENTE: Forbes.com y CnnMoney.com para las sociedades no españolas e informe anual del ejercicio 2004 para PRISA. (1) Vivendi ha experimentado un importante proceso de desinversión desde 2004. (2) Valoración estimada ante su salida a bolsa en Frankfurt prevista para el 2007. (3) Deuda total.

Traducidos a euros, los 43.700 millones de dólares de AOL Time Warner, el mayor grupo de comunicación del planeta, serían alrededor de 43.000 millones de euros, cifra muy alejada de los 1.425 millones de euros de ingresos que obtuvo el primer grupo español en ingresos en 2004, PRISA.

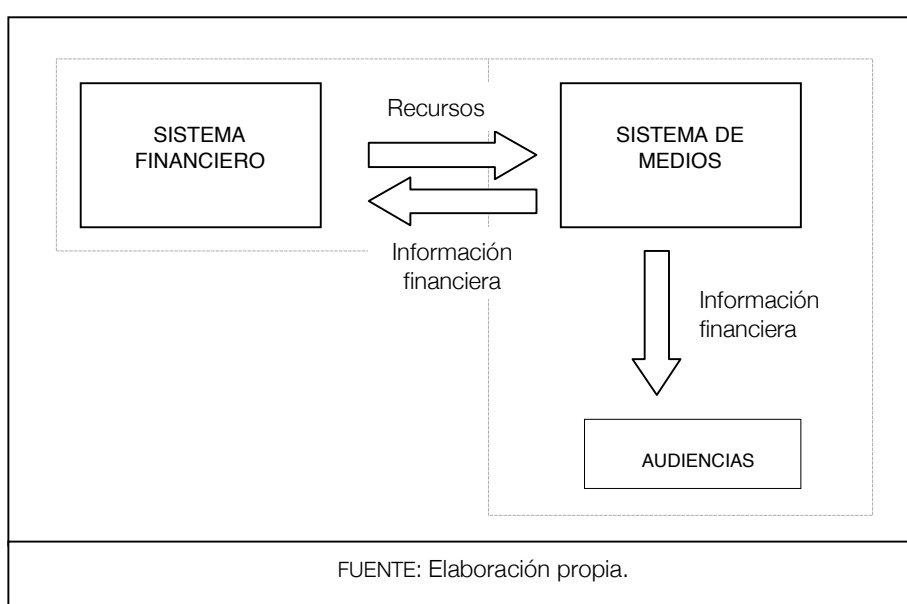
Podemos concluir que la lógica empresarial dominante en los últimos años (crecimiento, integración, digitalización) ha incrementado notablemente las exigencias de endeudamiento de los grupos de comunicación que, a mayor envergadura, mayor deuda arrastran. La apuesta de Planeta en el sector es buen reflejo de ello con unas cifras de endeudamiento incluso superiores a las del grupo PRISA.

## 6.4 SISTEMA DE MEDIOS Y ÁMBITO FINANCIERO EN ESPAÑA

Tal y como señalábamos para la relación entre la banca y los medios de comunicación, tampoco la relación de los medios de comunicación con el sistema financiero ha sido estudiada en profundidad. Esta relación puede circunscribirse, en el caso del sistema de medios, a dos aspectos, tal y como se deduce del trabajo de los escasos autores que han tratado el tema y que citábamos en el capítulo 4 (Vázquez Montalbán, 1971; Bustamante, 1982; y Hamelink, 1984, esencialmente).

Habida cuenta que el sistema de medios no es sólo receptor de recursos procedentes del sistema financiero sino también emisor de mensajes sobre el mismo —mensajes no sólo relativos a las necesidades informativas y comunicativas del sistema financiero, de las que hablábamos en el capítulo 5, sino también a las necesidades informativas de las audiencias del sistema de medios—, se observa pues principalmente un doble vínculo del sistema de medios con las finanzas: aquel en el que el sistema financiero funciona eminentemente como aportador de recursos y aquel en el que el sistema financiero es un objeto informativo.

**Figura 2. VÍNCULOS DEL SISTEMA DE MEDIOS CON EL SISTEMA FINANCIERO**



En primer lugar, es preciso pues analizar la financiación del sistema de medios, entendiendo por ésta las formas de obtención de recursos y su relación con las entidades suministradoras de los mismos. En segundo lugar, objeto todavía menos estudiado, está el ámbito de la información financiera suministrada por el sistema de medios, es decir, el producto comercializado por los medios a partir de la información generada en el ámbito financiero.

### 6.4.1 Sistema de medios y financiación

Cees Hamelink (Hamelink, 1984: 96-97) establece cuatro grandes etapas del desarrollo histórico de los medios masivos de comunicación con diferentes modos de financiación en correspondencia con cada una de las fases históricas.

#### 6.4.1.1 Primera etapa: administrador-propietario

La primera etapa es la del administrador-propietario, que se corresponde con el nacimiento de la industria de los medios de comunicación como sector productivo en el siglo XVIII:

*En este periodo, con la impresión de periódicos surge la primera industria informativa de mediana escala. En las empresas existe un alto grado de integración entre la producción, la distribución y el financiamiento. La propiedad y la administración se combinan en la persona del empresario privado (invariablemente, un financista, un banquero o un comerciante), que funda y financia el medio (Ibid.).*

#### 6.4.1.2 Segunda etapa: separación de la administración y propiedad

En la segunda etapa el rol de administrador sigue ejerciéndolo el propietario pero ya se diferencian los procesos de producción, distribución y financiación. Es la etapa relativa a las primeras décadas del siglo XX, hasta la Segunda Guerra Mundial:

*Con el surgimiento de los medios de circulación masiva a nivel nacional, crece la necesidad del financiamiento externo y se separan la administración y el financiamiento. Aparecen diversas fuentes de financiamiento externo que no participan directamente en la producción, como los subsidios gubernamentales y la publicidad [...], los financiamientos bancarios [...], los grupos privados [...] o la colocación de acciones entre grandes segmentos del público (Ibid.).*

#### 6.4.1.3 Tercera etapa: expansión con recursos internos

Después de la Segunda Guerra Mundial y hasta la década de 1960 tiene lugar la tercera etapa o de expansión con recursos internos:

*Se trata de un periodo de continua expansión, principalmente a nivel nacional, de la industria de los medios masivos, que requiere volúmenes cada vez mayores de capital. Sobre todo desde que, hacia 1945, se registra una tendencia a la concentración en los medios masivos, a través de la integración horizontal y vertical, y lo que tiene mayor incidencia aún, a través de la diversificación. El financiamiento es crecientemente posible con los propios fondos internos de las grandes corporaciones (Ibid.).*

#### 6.4.1.4 Cuarta etapa: expansión con recursos externos

La cuarta etapa Hamelink la sitúa a partir de las décadas de 1960 y 1970 hasta 1980, momento en que este autor presentaba su análisis, pero en realidad se prolonga hasta prácticamente hoy. Es la etapa de globalización con la banca en un papel destacado:

*Es el periodo de la transnacionalización de la industria de la información, proceso que adquiere un ritmo vertiginoso a partir de la década de los 60. Esta aceleración coincide con la internacionalización de la banca y con la tendencia a la concentración de la propiedad industrial en general, a través del pasaje de las acciones de personas individuales a instituciones financieras y otras corporaciones industriales. La importancia de las inversiones de instituciones también aumenta notoriamente en el financiamiento de los medios masivos (Ibid.).*

A estas cuatro etapas, debemos añadir una última, que a pesar de constituir una prolongación de esta cuarta etapa tiene rasgos propios.

#### 6.4.1.5 Quina etapa: la financiarización del sistema de medios

A partir especialmente de los años 80 y 90 del pasado siglo, la anterior cuarta etapa de Hamelink vendrá caracterizada progresivamente por una evolución digital que será inseparable del análisis de la misma y que, como afirma Enrique Bustamante, no supone «una revolución, una ruptura brusca con la historia anterior, sino una línea de continuidad» (Bustamante, 2003: 333). En realidad, es imposible entender las estrategias desarrolladas en el campo digital sin partir de procesos históricos tan esenciales a la globalización como son la desregulación, la concentración y la financiarización —su estrecha dependencia del mercado de valores, por ejemplo— del sistema de medios de comunicación. Y ello es así porque, en último término, las nuevas tecnologías no pueden borrar la naturaleza central de los medios de comunicación en la sociedad capitalista actual (Lacroix y Tremblay, 1997 y Garnham, 2000). De modo que la cuarta etapa esbozada por Hamelink en 1984 adoptará después, hasta hoy, matices propios pero no distintivos pues arrancan del mismo proceso globalizador del que arranca la llamada revolución digital.

Esta etapa, en síntesis, supone una aceleración del crecimiento y la diversificación de los grandes grupos multimedia en una «carrera al gigantismo» que se intensifica al final del pasado siglo y que tiene consecuencias considerables en las necesidades financieras de los grupos de comunicación:

*[...], la búsqueda de una expansión acelerada, sostenida prioritariamente sobre el crecimiento externo (compras, absorciones) ha aumentado gravemente el endeudamiento, la financiarización de los mayores grupos y su tensión permanente por máximos beneficios a corto plazo —en contradicción con negocios de rentabilidad a medio-largo plazo— y, en*

*consecuencia han incrementado la presión comercial sobre la cultura y la información (Bustamante, 2003: 344).*

La fuerte interrelación entre los grupos periodísticos y los grandes bancos u otros centros de poder económico que se inicia con la expansión del sector audiovisual, a finales de la década de 1980 y principios de la de 1990, no hará más que incrementarse cuando al final del pasado siglo los grandes grupos de comunicación protagonicen una «*encarnizada búsqueda*» de la diversificación en las nuevas redes (Bustamante, 2003: 343). En suma, el sistema de medios era un sector muy intensivo en capital en la década de los 70 y los 80 y lo será todavía más a partir de los 90 como demuestran algunos de los estudios recientes más interesantes realizados sobre la mercantilización de los medios de comunicación, como es el caso del estudio de Laura Bergés sobre la televisión en España y cuyas conclusiones, en lo relativo al peso del sector financiero, nos permitimos reproducir aquí:

*Les entitats financeres – BBVA i SCH – són un grup destacat en el sosteniment del sistema televisiu espanyol. La presència dels bancs i caixes en el capital social de les televisions analitzades [TVE, Antena 3 TV, Telecinco y Canal Plus] es mou entre un mínim del 14% i un màxim del 33%. A més, en unes empreses que com hem vist presenten elevats índexs d'endeutament, el pes de les entitats bancàries augmenta ja que són una de les principals fonts de capital exigible. La presència de les entitats financeres proporciona estabilitat al sistema televisiu. Precisament, les variacions en el percentatge de participació en la propietat són degudes a intervencions dels bancs per fer-se càrrec d'accions en moments de canvi d'accionariat en les televisions – com en el cas d'Antena 3 TV o Telecinco –, o a necessitats d'inversió en moments de canvi d'estrategia – com succeeix en l'etapa de relançament –. També les noves modalitats de televisió que van sorgint a la segona meitat dels anys noranta comptaran amb la participació de bancs i caixes, que impulsen el desenvolupament del mercat i la indústria audiovisual.*

*Les entitats financeres són un actor econòmic que contribueix a la concertació d'estratègies industrials ja que contempen interessos creuats en diferents activitats. Així, per exemple, en el cas de l'audiovisual la seva actuació no només tindrà en compte els interessos de les televisions generalistes sinó que també els de les plataformes de pagament, dels fabricants d'equipaments i de les principals productores, o els de les grans empreses de serveis bàsics que convergeixen en la prestació de serveis a les llars; activitats que compten també amb una important inversió bancària. La inversió de les entitats financeres en la televisió reforça també la funció comercial de la televisió, en tant que aquesta apareix com un element fonamental en la creació de mercats i el foment del consum. A més dels beneficis directes que això pugui comportar per als bancs – per publicitat dels seus serveis o per augment de crèdits al consum, per exemple, per la compra de cotxes, un dels principals anunciantes televisius –, els bancs estan també interessats*

*indirectament en el sosteniment de la funció comercial de la televisió en tant que contribueix a l'expansió del capital, element necessari per a l'expansió del sistema financer (Bergés, 2004: 455).*

#### **6.4.2 Sistema de medios e información financiera**

De la importancia de la información financiera en la estructura de los sistemas de medios de comunicación da fe la propia historia de algunos de los mayores grupos de comunicación internacionales<sup>62</sup> y la propia historia del periodismo español. Mirón López describe el periodo que va de 1976 a 1990 como el de la gran explosión de la información económica y financiera en España (1998: 108-130).<sup>63</sup> Y la información financiera y económica constituye también el núcleo del negocio de algunos de los grupos de comunicación españoles más importantes en la actualidad (Recoletos o Intereconomía, por ejemplo). Sin embargo, las investigaciones académicas sobre este tema son exiguas e incompletas.

En mayo de 2005, la autora de este trabajo publicó en la revista ZER una investigación sobre la cobertura de las informaciones relativas a los paraísos fiscales realizada por *El País* en sus 25 años de historia (Almiron, 2005) de la que se derivaba un importante déficit de transparencia en un tema financiero de trascendencias sociales y económicas—para la justicia social y para el déficit fiscal, respectivamente— de enorme magnitud. Si los servicios de información financiera que las agencias de noticias suministran a banqueros, gobiernos y empresarios es un tema poco estudiado, todavía menos lo es la información financiera suministrada a través de los medios de comunicación a todos los ciudadanos.

Está pendiente una investigación crítica en profundidad sobre la envergadura, tipología y características de la cobertura de la información financiera realizada por los medios de comunicación, así como de la formación universitaria que reciben los periodistas en este campo. La información económica es tratada en la mayoría de facultades de periodismo como una

---

<sup>62</sup> La agencia de noticias Reuters, por ejemplo, fundada en Londres en 1851 por un inmigrante alemán, nace con el exclusivo fin de transmitir las cotizaciones de la bolsa entre Londres y París y se mantiene hasta hoy como principal agencia especializada en información financiera y como una de las más rentables. La biografía de algunos de los mayores imperios periodísticos, como el estadounidense Dow Jones o el británico Financial Times Group —nacidos en 1884 y 1888 respectivamente—, refleja que la economía de la información y la información económica son aspectos profundamente unidos en la historia de la empresa periodística (Arrese, 2003).

<sup>63</sup> En realidad, Mirón López otorga a la información económica un papel protagonista en toda la historia del periodismo español con el *Diario noticioso, curioso-erudito y comercial público y económico* (embrión del *Diario de Madrid*) de 1758 como punto de partida moderno; con las 284 publicaciones especializadas en economía que localiza para 1964, en pleno régimen franquista; hasta llegar a la Transición democrática, cuya convulsa situación política y económica tendrá reflejo en la gran cantidad de publicaciones de todo tipo que surgen en aquellos momentos y muy destacadamente del ámbito de la información económica que, según Mirón López, hacen de España en 1989 el país con «*mayor número de cabeceras económicas*» (Mirón López, 1998: 113).

especialización meramente técnica,<sup>64</sup> como periodismo especializado que requiere esencialmente de un curso acelerado de jerga económico-financiera. Y si bien algunos trabajos han analizado el periodismo económico en profundidad, se trata eminentemente de investigaciones historiográficas, más descriptivas que analíticas, que ponen de relieve la importancia que ha adquirido la información económica y financiera desde la Transición, hasta situarla en la tercera posición en interés de los lectores a finales de la década de los noventa (es el caso del citado Mirón López, 1998), pero sin analizar los mensajes periodísticos del sistema de medios en ningún momento ni realizar ningún tipo de aproximación crítica.

Se trata éste de un tema pendiente que requiere de su parcela propia de investigación en cuanto constituye una de las principales interacciones del sistema de medios con el sistema financiero, esto es, éste último como objeto de la cobertura informativa del primero.

---

<sup>64</sup> Ver por ejemplo el texto *Cómo entender las finanzas en la prensa* (1996) de la profesora María Jesús Díaz González, de la Facultad de Ciencias de la Información de la Universidad de Navarra. En él se aporta un enfoque exclusivamente instrumental donde se afirma que «*lo específico de un periodista al abordar una cuestión económica es comunicarla*» (Díaz González, 1996: 16) —no verificarla o contrastarla— y donde se asume que la función del periodista económico y financiero es suministrar principalmente la información que necesita el inversor bursátil.



## 6.5 NECESIDADES E INTERESES EN EL ÁMBITO FINANCIERO DEL SISTEMA DE MEDIOS

---

En los anteriores apartados de este capítulo hemos expuesto que el sistema mediático español ha experimentado un proceso de concentración notable —entendiendo por tal su definición clásica de aumento de presencia de una empresa o un reducido grupo de empresas en un mercado dado—, especialmente desde la Transición, con empresas crecientemente integradas pero poco internacionalizadas y con una presencia también en aumento, cada vez más importante, de capital y sociedades no españolas. En 2004, apenas una decena de grupos aglutinaban casi la totalidad del negocio haciendo que, tal y como sucede en el sistema financiero, sea posible hablar de un fenómeno de oligopolización de su estructura desde la transición democrática y de duopolio desde la década de los noventa. Ni los procesos de liberalización ni las nuevas posibilidades abiertas por las tecnologías de la información y la comunicación habrían alterado el proceso de acumulación, por parte de cada vez menos agentes, de los ingresos y beneficios del sector.

### 6.5.1 El fenómeno de la concentración en los medios de comunicación

Lo que sucede en España desde la década de 1980 no es más que la traslación de lo que está experimentando el sector a nivel global. En efecto, el modelo —más acelerado— de los Estados Unidos arranca a finales de los años cincuenta, cuando se entra en lo que Murciano denomina una nueva fase de «conglomeración industrial» que es «coincidente con el periodo de oligopolización que se produce en el resto de los sectores industriales» (1992: 96). Este modelo se comenzará a trasplantar a partir de la segunda mitad de los años setenta a los países occidentales europeos, donde si bien los conglomerados se mantendrían en escaso número y el capital bancario tardaría en mostrar su interés por una inversión masiva, se inicia en esa fecha «una auténtica carrera de estrategias de diversificación y concentración» que aboca «a la creación acelerada de grupos cada vez más multimedia» (Bustamante y Zallo, 1988: 12).

Este proceso de concentración nacional e internacional experimenta un nuevo salto hacia delante en la década de los noventa, «en parte por la promesa de las redes digitales pero, sobre todo, por un incremento de la competencia de todo tipo en los mercados nacionales e internacionales» (Bustamante, 2003: 28). Los motivos de este salto han sido prolíficamente estudiados por un número considerable de autores. Sánchez Tabernero (1993) resume en tres las transformaciones que impulsaron el cambio en la década anterior, la de los ochenta:

- a) el desarrollo de nuevas industrias de comunicación (en particular las televisiones por cable y por satélite, el teletexto y el videotex);
- b) el final del monopolio público de los medios audiovisuales (con la aparición de las emisoras de radio y los canales de televisión privados en la mayor parte de Europa);

c) y el aumento de los ingresos por publicidad (que hizo posible que las empresas de comunicación se recuperaran de la recesión económica que se había producido como resultado de la crisis del petróleo de 1973).

Los motores que impulsaron a su vez estos cambios son también diversos: la convergencia tecnológica, la globalización, las sinergias de industrias cruzadas, la desregulación, las demandas de los consumidores, los nuevos mercados y las oportunidades de nuevos servicios (*ibid.*). Todos no influirán, sin embargo, por igual en la evolución y desarrollo del sector de los medios de comunicación.

Para Bustamante, estos procesos de concentración se enmarcan en estrategias diversas que van desde el crecimiento vertical (*«integración de empresas en el mismo sector»*), el crecimiento horizontal (*«economías de gama en diversificación de productos dentro de un sector»*), la diversificación multimedia y sus presuntas sinergias e incluso el crecimiento oblicuo en conglomerados (*«articulación de empresas de comunicación y cultura con grupos anclados en otros diversos sectores de la economía»*) (Bustamante, 2003: 27).

Todas estas estrategias combinadas conducen a una triple dinámica: a la concentración del mercado, a la diversificación y a la internacionalización, en mayor o menor medida, de las empresas.

### **6.5.2 Razones para la concentración**

El fenómeno de concentración que ha experimentado el sector de los medios de comunicación en España no responde, pues, a ningún rasgo coyuntural propio sino que se enmarca en una tendencia general que también nos afecta a pesar del desfase y déficit económico, político y social que experimenta el país hasta muy recientemente.

En España, como en el resto de Europa, diversas son las razones, algunas ya esbozadas como motores de la transformación, que conducen a esa triple dinámica en la que destacan los procesos de concentración. En nuestra opinión, dos son las causas principales que ulteriormente se observan como determinantes para ésta última y de las que, en buena parte, derivan las restantes: nos referimos a los procesos de desregulación y de cambio tecnológico, ambos fenómenos intrínsecamente interconectados.

El proceso de liberalización de las comunicaciones impulsado y auspiciado por la revolución tecnológica empieza siendo un fenómeno estadounidense:

*En Estados Unidos, con una alianza clásica entre el Estado y los grandes grupos privados, la desreglamentación significa una apertura de los monopolios consolidados en cada rama de las comunicaciones a nuevas tecnologías y nuevos mercados. Y se realiza fundamentalmente en la «tercera generación» de las tecnologías de comunicación, aunque implique naturalmente un*

*levantamiento progresivo de las reglas que la FCC [la Comisión Federal de Comunicaciones estadounidense] había ido construyendo en las últimas décadas en los medios clásicos, y una nueva filosofía del pluralismo entre grupos multimedia, cuya potente actividad en múltiples soportes sería la máxima garantía de la diversidad (Bustamante y Zallo, 1988: 17).*

Como es conocido, la desreglamentación estadounidense se basa en la creencia de que la simple multiplicación técnica de soportes y productos, aún concentrados en las mismas manos, garantiza el pluralismo y la diversidad.<sup>65</sup> Esta idea, a pesar de que el proceso liberalizador se traslada aquí prácticamente siguiendo los mismos patrones, no tendrá igual fuerza en Europa. Bustamante y Zallo, por ejemplo, afirman que los fenómenos de transformación de la filosofía y la actuación del Estado en el terreno de la comunicación y la cultura no pueden ser calificados de ninguna forma como desregulación, sino como una nueva regulación que traduce nuevos papeles del Estado y nuevas alianzas entre éste y el capital nacional, por una parte, y entre el Estado-nación y los capitales e instancias transnacionales, por otra. Y añaden:

*El pluralismo y las identidades nacionales se sacrifican crecientemente a ese proyecto mercantil y transnacional, en donde el Estado deja de jugar un papel directo en muchos terrenos para desempeñarlo en cambio a través de los grandes grupos, cuyas reglas de juego y cuyo mantenimiento mismo en el poder cauciona y garantiza con sus reglas (Bustamante y Zallo, 1988: 18).*

En Europa, la resistencia intelectual a la perspectiva estadounidense se basa en la evidencia creciente de que el pluralismo no puede sostenerse tan sólo por la simple diversidad tecnológica de soportes, canales y medios (Llorens, 2001: 123-142). Pero, aún a pesar de ello, el modelo liberalizador se impone también aquí. La brecha de entrada la encuentra sin duda en la crisis fiscal e ideológica del Estado de Bienestar que, iniciada en los años setenta y ochenta, deja a la vista múltiples frentes de ataque a la intervención del Estado en la sociedad (burocratización, dirigismo, ineficacia, alteración de la libre competencia...). En líneas generales, en lo relativo a la comunicación y la cultura, en Europa el Estado «*se ha ido retirando de su papel de operador o gestor directo, para aparecer como un actor más en competencia en el mercado o, simplemente, para atrincherarse en un papel arbitral o de plataforma de fomento del consumo*» (Bustamante, 2003: 36).

---

<sup>65</sup> Aunque esta visión mercantil-tecnofílica de las TIC no es, por supuesto, compartida por todos los especialistas estadounidenses. Robert McChesney ha afirmado muy gráficamente que «*merely having the ability to launch a website does not magically transform the media system*» (McChesney, 2005: 17) y en 2004 coordinó la publicación de un texto que mostraba la veterana corriente crítica existente también dentro de Estados Unidos — *Our Unfree Press. 100 Years of Radical Media Criticism* — con respecto a la visión neoliberal común dominante en ese país (McChesney, 2004), corriente que corre en paralelo con el surgimiento de la reivindicación de una economía política de la comunicación.

La desregulación abre la puerta a una mayor mercantilización de la cultura que, en un contexto crecientemente globalizado, acaba siendo sinónimo de un dúo a priori antagónico: creciente competencia y creciente concentración. Mientras, los estados muestran una notable desorientación, cuando no una preocupante certeza en la infalibilidad liberalizadora para hacer frente al reto que no sólo es tecnológico y económico, sino también democrático. En este sentido, afirma Quirós que «*la renuncia de los Estados a regular sus sistemas de medios para garantizar la pluralidad, praradójicamente envuelta en la bandera de la libertad de empresa, zarandeó y dejó muy mal parada a la libertad de prensa (siempre secundaria cuando de dividendos se trata) [...]»* (Quirós, 2002). En este marco nacen los grandes conglomerados o grupos multimedia de los tres grandes centros de la economía mundial —los Estados Unidos, Europa y Japón (Quirós, 1998 y 2004).

Por otro lado, ya hemos visto cómo la revolución tecnológica, y sus consecuencias, como la convergencia digital, puede suponer también un impulso a la concentración. De Miguel aporta pruebas diversas sobre los efectos perversos que esta «*convergencia de las industrias de telecomunicaciones, del audiovisual y de la informática»* posibilitada por la digitalización tiene sobre la estructura del sistema de medios global (De Miguel, 2003: 227). A este respecto concluye este autor que la convergencia digital constituye una nueva etapa caracterizada por «*una carrera hacia el gigantismo»* y la diversificación que confiere a los grupos de comunicación «*un tremendo poder de influencia sobre el pluralismo»*, sin garantizar por ello su estabilidad económica y empresarial (*Ibid.*: 245).

En Europa, tal y como afirma Sánchez Tabernero, a principios de los ochenta surgen los primeros pasos hacia la concentración multimedia en los países donde la industria audiovisual empieza a liberalizarse. Previamente a la liberalización del mercado audiovisual europeo y al crecimiento experimentado por los principales grupos de comunicación desde 1975, el tamaño de las empresas de comunicación era todavía reducido en relación con otros sectores industriales (Sánchez Tabernero, 1993).

Si atendemos a la definición ya citada de *concentración* —el aumento de presencia de una empresa o un reducido grupo de empresas en un mercado dado—, algo mensurable a partir de parámetros como los ingresos, los beneficios, el número de empleados, el número de medios y la participación o *share* de cada empresa, podemos afirmar que el sector de la comunicación en España no ha dejado de concentrarse desde principios de los ochenta. Es más, ha seguido las mismas tendencias estructurales que el negocio de los medios de comunicación en los Estados Unidos (bien descritas por ejemplo por Croteau y Hoynes, 2001) a excepción de la masiva globalización o internacionalización experimentada por los medios estadounidenses.

Esta concentración ha supuesto la creación de conglomerados o grupos de comunicación en España cuyo desarrollo hemos esbozado en los apartados anteriores y de la que podemos extraer

un conjunto de intereses y necesidades en el ámbito financiero para los grupos de comunicación que, como hemos dicho, constituyen un sistema cuya estructura se caracteriza por estar crecientemente concentrada pero también crecientemente integrada, poco internacionalizada y con una presencia también creciente del capital exterior.

### **6.5.3 Necesidades e intereses en el ámbito financiero**

El escenario descrito hasta aquí para el periodo 1976-2004 genera crecientes necesidades financieras a los actores del sistema mediático que son los grupos de comunicación. La detección y análisis de estas necesidades es importante para entender los intereses de estos actores en el ámbito de las finanzas y, más en concreto, de la banca.

#### *6.5.3.1 Un análisis de las necesidades financieras de los grupos de comunicación*

Como también concluíamos para el sector financiero en el capítulo anterior, las necesidades de los grupos de comunicación españoles se reducen en esta era de desintermediación y globalización a una sola y principal: ser competitivos.

La persecución de objetivos de competitividad menoscaba el valor cultural de los productos del sistema de medios y lo aleja de la responsabilidad social que algunos otorgan al ejercicio del periodismo —labor principal de los grupos de comunicación—, aproximándolo a lo que Kovach y Rosenstiel denominan un «*periodismo de mercado*» que supone la sumisión de la empresa periodística a criterios mercantilistas y amenaza con disolver al periodismo independiente en la lógica empresarial movida exclusivamente por criterios comerciales (Kovach y Rosenstiel, 2003: 44). Esta lógica disasocia cada vez más a la principal labor de los medios de comunicación «*de cualquier noción de responsabilidad cívica*» (Kovach y Rosenstiel, 2003: 41). Y esta lógica también les lleva a perseguir unos objetivos que se convierten en subnecesidades básicas para todos ellos: el aumento de tamaño, el crecimiento, la concentración de activos y la diversificación de productos y actividades.

Las necesidades financieras derivadas de lo anterior son múltiples y, partiendo de las conclusiones a las que llegan los diferentes autores citados —especialmente De Miguel (2003) y Bustamante (2003) para la convergencia experimentada por los grupos de comunicación a nivel global— pueden sintetizarse también, como sucedía con el sistema financiero, en necesidades operativas y estrategias. Cada una de ellas con sus respectivos subgrupos de necesidades internas y externas:

#### a) Necesidades estratégicas

a.1. Internas (inherentes a los grupos de comunicación)

a.2. Externas (que requieren del apoyo de agentes externos)

b) Necesidades operativas

b.1. Internas (en busca de la eficiencia interna)

b.2. Externas (en busca de la expansión)

<b>Tabla 42. NECESIDADES FINANCIERAS DE LOS GRUPOS DE COMUNICACIÓN</b>		
	<b>Operativas</b>	<b>Estratégicas</b>
<b>Internas</b>	Eficiencia corporativa	Modelos de autofinanciación
<b>Externas</b>	Expansión	Alianzas estratégicas

FUENTE: Elaboración propia a partir de De Miguel (2003) y Bustamante (2003).

**6.5.3.1.1 Necesidades estratégicas internas: nuevos modelos de autofinanciación**

Los problemas de rentabilidad de algunos medios tradicionales —por ejemplo la disminución de las ventas de los periódicos tradicionales— y la creación de nuevos medios digitales —cuyo canal no es sólo Internet sino también el teléfono móvil o cualquier dispositivo electrónico inalámbrico— está planteando importantes batallas *«por reequilibrios de las relaciones entre agentes que dependerán mucho de los modelos de comercialización que finalmente triunfen»* (Bustamante, 2003: 339).

Las incertidumbres sobre los modelos de negocio y rentabilización de los medios tradicionales y nuevos son una consecuencia lógica de periodos de convulsión como el experimentado por el sistema de medios desde la Transición en España —desde antes en el resto del mundo. Entre 1975 y 2004 el sistema de medios ha vivido cambios que han afectado a sus dos principales formas de autofinanciación: la publicidad y el pago directo por los servicios/productos. Internet y los nuevos dispositivos de suministro de información inalámbricos han constituido uno de los principales motivos de redefinición de los modelos de negocio tradicionales pero también la publicidad es cuestionada como fuente de financiación a medida que aumentan los canales informativos y no lo hacen —no pueden hacerlo—, en igual proporción, los anunciantes y la inversión publicitaria.

La primera necesidad financiera de los grupos de comunicación que se deriva de este escenario tiene pues que ver con las estrategias que definen los modelos de negocio que permiten a los grupos de comunicación obtener beneficios económicos de su actividad.

**6.5.3.1.2 Necesidades estratégicas externas: respaldo financiero estratégico**

La tendencia al gigantismo que hemos descrito, justificada por la existencia de sinergias y la necesidad de hacer frente a la penetración de grupos internacionales en el territorio nacional, no se basa sólo en la fusión, adquisición o absorción de otros medios de comunicación sino también en el desarrollo de estrategias de marketing que aumentan continuamente los costes destinados a operaciones relacionadas con la marca y su actividad (De Miguel, 2003: 239-240). En ocasiones

puede tratarse incluso de operaciones rentables pero en todos los casos tienen por objetivo reforzar el posicionamiento estratégico del grupo de comunicación.

Buen número de estas estrategias se desarrollan con socios externos que pueden ser industriales y/o financieros pero que, también en todos los casos, deben aportar peso específico al proyecto. Es lógico que entre estos socios estratégicos se encuentren a menudo representantes del sistema financiero, especialmente bancos, que aportan con su presencia garantía de solvencia y estabilidad a los proyectos convirtiéndose en aliados o socios de los grupos de comunicación en operaciones concretas.

La segunda necesidad financiera estratégica de los grupos de comunicación tiene que ver pues con su capacidad para establecer alianzas estratégicas con socios financieros de solvencia amplia y reconocida.

#### **6.5.3.1.3 Necesidades operativas internas: recursos para la eficiencia corporativa**

El gigantismo, la competitividad y, muy especialmente, la financiarización de los grupos de comunicación, es decir, el progresivo peso en ellos de los indicadores de la economía virtual, generan exigencias constantes de recursos financieros para lograr la eficiencia corporativa interna que satisface a los citados indicadores.

Como afirma De Miguel (2003: 246) actualmente priman las estrategias financieras y o bursátiles a la hora de definir la situación de un grupo y su operatividad. Esto implica que indicadores como la capitalización bursátil, en el caso de cotizar en bolsa, o su mera intención de hacerlo, su anuncio público, constituyan elementos clave a la hora de valorar cual es el mejor momento para realizar una adquisición o cualquier otro movimiento de expansión de los que hablaremos en el siguiente apartado. Pero incluso sin capitalización bursátil de por medio — todavía no generalizada en el escenario español—, antes de llegar a necesitar capital financiero para la expansión, muchos grupos de comunicación necesitan recursos financieros adicionales a los obtenidos mediante su actividad, para poder situarse en *posición* de crecer.

De modo que la primera necesidad financiera operativa de los grupos de comunicación tiene que ver con la captación de recursos suficientes para situarse en una posición competitiva, lo cual a menudo hace que no basten los recursos financieros internos del grupo y deba conseguirse financiación externa para alcanzar la eficiencia corporativa que exige el escenario actual.

#### **6.5.3.1.4 Necesidades operativas externas: recursos para el crecimiento y su sostenimiento**

Y, por último, y como es evidente, los grupos de comunicación tienen elevadas exigencias de recursos para acometer las etapas de expansión que caracterizan el periodo estudiado. Las grandes operaciones que no pueden ser avaladas exclusivamente con financiación interna o mediante canjes de paquetes de acciones —que son muchas— deben serlo con recursos

financieros externos procedentes en su mayor parte de las principales entidades bancarias y, en menor medida, de otros agentes financieros.

Pero esta necesidad de financiación operativa externa para conseguir crecer y expandirse puede ir mucho más allá de la aportación inicial de capital o avales bancarios en la medida en que dos son las principales características de su lógica: primero, la dificultad de conseguir verdaderas economías de escala y, en segundo lugar, el enorme endeudamiento en que los procesos de expansión dejan a los grupos de comunicación.

Como han demostrado diversos autores (entre ellos Bekier et al, 2001), los procesos de expansión mediante fusión —es decir, de crecimiento en tamaño— no suponen automáticamente un crecimiento de los ingresos. Por el contrario, en la mayoría de ocasiones, el crecimiento tras la fusión es menor al crecimiento medio de la industria en que se sitúan las empresas fusionadas —, lo cual no deja de ser lógico dada la complejidad habitual de los procesos de fusión. Es cierto que el crecimiento de los grupos les confiere más poder y capacidad de influencia sobre los reguladores y sobre los grupos más pequeños, pero desde un punto de vista financiero, los resultados no son ni mucho menos de rentabilidad inmediata —es más, en ocasiones pueden incluso perjudicar la buena marcha de algunas de las empresas de los grupos fusionados. Esta ausencia de consecución de economías de escala y sinergias que multipliquen los ingresos igual que se multiplica el tamaño puede acabar generando renovadas necesidades financieras, como sucede con el endeudamiento generado por los procesos de expansión, con independencia de cuales sean los resultados de estos.

Las necesidades operativas de financiación externa por parte de los grupos de comunicación no se reducen pues a requerir recursos para su expansión, sino también a los recursos que el propio endeudamiento generado y la falta de buenos resultados del proceso de expansión precisen en el futuro. Sin duda, esta ha sido la principal fuente de dependencia financiera externa del sistema de medios en los últimos treinta años.

#### *6.5.3.2 Un análisis de los intereses en el sistema financiero de los grupos de comunicación*

Del análisis presentado hasta aquí y de las anteriores necesidades se derivan a su vez los principales intereses que el sistema de medios tiene en el sistema financiero y que aquí clasificamos como sigue:

- a) Intereses informativos: el sistema financiero como objeto informativo.
- b) Intereses estratégicos: el sistema financiero como socio estratégico o industrial
- c) Intereses financieros: el sistema financiero como cliente, anunciante y creditor.



#### **6.5.3.2.1 Interés Informativo: el sistema financiero como objeto informativo**

Como indica el estudio de Mirón López (1998) la información financiera es una de las más importantes de todo el espectro comunicativo. El sistema financiero y el ámbito de las finanzas constituyen un objeto informativo de primer orden para los medios de comunicación. Está también aquí pendiente de realizarse la investigación que evalúe —no sólo cuantitativamente sino también cualitativamente— cómo se realiza la cobertura informativa de un ámbito que tantos lazos y vínculos de necesidad y de interés entretiene con el propio sistema de medios.

El sistema de medios constituye pues un objeto informativo de peso específico importante en el conjunto de productos informativos que ofrecen los grupos de comunicación.

#### **6.5.3.2.2 Interés estratégico: el sistema financiero como socio industrial**

El segundo gran ámbito de interés que el sistema de medios posee en el sistema financiero tiene esencialmente que ver con sus necesidades estratégicas. Los agentes financieros, y muy especialmente la banca, constituyen socios y aliados potenciales no sólo desde la perspectiva financiera sino también desde la industrial, como socios estratégicos —por ejemplo en aquellos acuerdos en los que la financiarización de la actividad requiere mucha destreza negociadora, buenos contactos, presencia en consejos de administración de empresas estratégicas, etc.

El sistema de medios tiene pues un interés creciente en la banca y otros agentes financieros para atraerlos a proyectos estratégicos en los que su peso específico y su experiencia aporten un valor añadido a la operación.

#### **6.5.3.2.3 Interés económico: el sistema financiero como cliente, anunciante y prestamista**

El sistema financiero, y más en concreto las entidades que lo forman, constituye uno de los principales clientes del sistema de medios en lo relativo a información financiera. Está pendiente de realizar la investigación que cuantifique el volumen de ingresos que la información financiera —la distribuida directamente a los agentes financieros— supone para los grupos de comunicación, así como sus características y particularidades.

El sistema financiero es, además, un importante anunciante publicitario para el sistema de medios y, por lo tanto, cliente de este último. También está pendiente de investigar en profundidad esta relación entre el sistema mediático y el financiero.

Finalmente, y probablemente lo más importante, el sistema financiero es el principal prestador de recursos económicos y financieros a los grupos de comunicación para su operatividad, desarrollo y expansión. Relación esta tampoco estudiada en profundidad, a pesar de las considerables interacciones que puede ejercer sobre la labor de los grupos de comunicación.

---

## **7 El grupo SCH**

---



## 7.1 PRESENTACIÓN

---

Este capítulo ofrece los resultados de la investigación sobre el grupo SCH. Siguiendo los objetivos marcados al inicio del trabajo, el capítulo se estructura en tres apartados.

### *a) Datos básicos del grupo y estructura empresarial*

En primer lugar se presenta al grupo SCH, una breve historia del grupo desde su nacimiento hasta hoy, su actual estructura empresarial y dimensión en el mercado y el análisis para el periodo objeto de estudio, 1976-2004, de la estructura de su propiedad, su consejo de administración, sus principales inversiones y alianzas fuera del sector de la comunicación y la información y otros vínculos relevantes.

### *b) Incidencias susceptibles de generar necesidades informativas y comunicativas al BSCH*

En segundo lugar presentaremos las principales incidencias en la historia del grupo desde 1976 hasta 2004 susceptibles de haber generado necesidades informativas y comunicativas a la entidad. Los criterios para la confección de esta lista de incidencias son esencialmente tres:

- *técnicos*: cuya envergadura es de por sí un riesgo en términos contables;
- *judiciales*: generadores de incidencias que han debido dirimirse, en alguna de sus partes o en su totalidad, en instancias judiciales;
- *éticos*: todas aquellas actividades que cuestionan los principios básicos de una sociedad democrática.

Con la confección de esta lista de incidencias se pretende poner de manifiesto las ocasiones en que el SCH ha sido susceptible de tener necesidades estratégicas en comunicación e información, es decir, aquellas necesidades susceptibles de generar interés por el control de los recursos informativos, en la terminología de Hamelink. Los intereses estratégicos en comunicación e información acostumbran a ser los menos explícitos y visibles a través de la estructura y vínculos corporativos, que analizamos a continuación.

### *c) Vínculos del grupo SCH con el sector de la información y la comunicación*

El tercer apartado presenta los intereses del grupo SCH en lo que aquí denominamos sector de la comunicación y la información; ese espacio de confluencia de los servicios de información y comunicación generado por la convergencia digital desde mediados de los noventa y que tiene al poder mediático como uno de sus ejes. Dejamos para el capítulo 9 los lazos exclusivos entre los grupos SCH y PRISA.

## 7.2 DATOS BÁSICOS DEL GRUPO SANTANDER CENTRAL HISPANO

---

En este apartado se presenta brevemente la historia del grupo hasta hoy, su estructura empresarial y dimensión en el mercado y el análisis para el periodo objeto de estudio, 1976-2004, de la estructura de su propiedad, su consejo de administración, sus principales inversiones, alianzas y otros vínculos relevantes.

### 7.2.1 Breve historia del grupo<sup>66</sup>

#### 7.2.1.1 *Nacimiento y consolidación: 1856-1985*

Los orígenes del Grupo Santander Central Hispano se remontan a 1856, momento en que se funda la empresa matriz del grupo: el Banco de Santander. Aunque en realidad no es hasta 1875, durante el reinado de Isabel II, cuando la entidad, apenas quince días después de la fundación del Banco de Bilbao, es inscrita propiamente en el Libro de Registro de Comercio de la Sección de Fomento del Gobierno de la Provincia de Santander.

Sus fundadores son un grupo de setenta y dos comerciantes locales de la ciudad de Santander, prohombres montañeses destacados,<sup>67</sup> cuyo acto tiene como objetivo atender las crecientes necesidades comerciales del momento. Desde el puerto de esta villa cántabra se embarcan los productos que exporta Castilla hacia las Américas (trigo y otros cereales, básicamente) y se desembarcan las cargas exóticas y los ultramarinos que llegan en barco, generándose con este tráfico un notable movimiento de capitales.

En el número 9-12 del Paseo de Pereda de la ciudad de Santander sigue hoy ubicada la sede social del BSCH, a pesar del importante crecimiento de infraestructuras y plantilla que ha tenido lugar con los años en su segunda sede sita en Madrid, donde el grupo ha construido recientemente el campus financiero más grande del mundo. Cabe añadir a lo anterior que a su nacimiento el banco recibe el privilegio de emitir papel moneda, esto es, nace como banco emisor, privilegio que pierde en 1874 cuando tal función queda reservada con carácter exclusivo al recién creado Banco de España. En ese momento, la entidad cántabra rechaza integrarse a la nueva y primera autoridad monetaria, que monopolizará a partir de entonces la emisión de moneda.

---

<sup>66</sup> En el Anexo 7 se ofrece una cronología de los principales momentos de la historia del SCH.

<sup>67</sup> En el siglo XVI se generalizó, a nivel popular y literario pero no administrativo, el designar a gran parte de la comunidad cántabra con el nombre de *La Montaña* (en contraposición a la palabra *Castilla* con la que exclusivamente se aludía a la Meseta), distinción que ha llegado hasta los años actuales, una vez ya constituida esta región como Comunidad de Cantabria.

Los comienzos del banco no son fáciles y su crecimiento es lento. Desde los inicios se instaura una presidencia rotatoria que lleva a cada uno de los fundadores de la entidad a presidirla en un momento u otro. En 1909, lo hace fugazmente Emilio Botín López, el primero de la saga familiar que guiará al banco hasta el siglo XXI. En 1950 lo hace su hijo, Emilio Botín Sanz de Sautuola, quien hasta su retiro, en diciembre de 1989, convertirá al viejo Santander en uno de los primeros bancos de España. Su presidencia coincide con la llamada *edad de oro* de la banca española, una etapa cuyo contexto histórico hemos descrito en el capítulo 5.

Emilio Botín Sanz de Sautuola es el artífice del gran cambio de la entidad cántabra a mediados del siglo XX. Tres son los objetivos que caracterizaron sus 36 años de presidencia: expansión geográfica, crecimiento corporativo y habilidad política. En cuanto a la expansión geográfica, fue el primer banquero español que vislumbró el potencial del negocio en América Latina. Empezó por Puerto Rico, siguió en Argentina y continuó más tarde por Venezuela. De unas primeras oficinas de representación se pasó a la apertura de sucursales propias y de ahí a la compra de otros bancos. Así se construye una red en el continente americano que ha convertido al actual grupo SCH en la entidad financiera española de mayor proyección internacional. Obviamente, la expansión no se produce sólo más allá del Atlántico sino, especialmente, en la península y territorio insular español donde, a pesar del *statu quo* bancario, el Santander encontró condiciones idóneas en la década de los sesenta, a lo que no fue ajeno el *boom* de la construcción y el turismo (Novoa, 2001: 249).

Esta estrategia de expansión impulsada por Emilio Botín Sanz de Sautuola al banco tuvo como principal factor de crecimiento la compra o absorción de otras entidades. En 1946 el Santander adquiere el Banco Mercantil de Santander, su gran rival, acción que dobla su tamaño. Entre 1952 y 1978 compra una larga lista de entidades: la Banca Hijos de Vázquez López, el Banco Agrario de Baleares, el Banco Soler y Torrá, los negocios del Banco Cid, el Banco Jádenes Barcena de Vigo, el Fomento de Gerona, el Banco de Mataró, el Industrial de Barcelona, el Banco Continental y el Banco Inmobiliario de Guatemala. En 1978 también obtiene el control de la Banca Jover y del Banco Comercial Español. En 1982 compra el Banco Español-Chile y en 1985, del reparto de los activos de Rumasa, al Santander le corresponden el Banco de Murcia y el Comercial de Cataluña.

Según Jesús Rivases (1988: 211), cuando Emilio Botín Sanz de Sautuola alcanza la presidencia del banco en 1950 probablemente él, o los Botín en su conjunto, fuera ya el accionista mayoritario de la entidad (la familia Botín controlaba una buena parte del capital del Banco Mercantil y otra, menos cuantiosa, del Santander, participaciones que se unieron tras la fusión en 1946). Posteriormente, tras las sucesivas ampliaciones de capital necesarias para hacer frente a la tremenda expansión del banco, la familia perdería esta posición de accionista mayoritario pero su participación seguiría siendo suficiente para conservar el control de la entidad. En realidad, el

Santander ha sido el único gran banco español controlado prácticamente desde su nacimiento por una misma dinastía familiar.

Sobre la habilidad política de la familia baste recordar la supervivencia de la saga ante cambios políticos de enjundia e, incluso, su anticipación a los mismos. Emilio Botín Sanz de Sautuola convivió, durante los 36 años que duró su mandato, con la dictadura del general Primo de Rivera, con la Segunda República, con las cuatro décadas de franquismo y con la transición y la llegada de la democracia. En realidad, el tránsito de su proximidad al régimen franquista (a través de Manuel Fraga Iribarne y Juan Ormaechea) a sus relaciones con los posteriores gobernantes democráticos es una senda de investigación que merecería estudio a parte.

#### *7.2.1.2 Primera gran fase de expansión: de 1986 a 1998*

Emilio Botín Sanz de Sautuola se retira en 1989 pero abandona la presidencia del banco antes, en 1986, cuando su primogénito, Emilio Botín-Sanz de Sautuola y García de los Ríos asume el cargo con cincuenta y dos años. Emilio Botín-Sanz de Sautuola y García de los Ríos (Emilio Botín o Botín a partir de ahora) será el artífice de la gran transformación de la entidad financiera a finales del siglo XX. Con él, el Santander deja de estar en el grupo de los primeros bancos de España para ocupar en solitario la primera posición, con el Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA) como único rival de envergadura similar.

Cuando Emilio Botín llega al cargo en 1986 el mercado español está repartido entre un puñado de grandes marcas. Se trata de ocho entidades consideradas como grandes bancos que, aunque estaban bien situados a nivel mundial en cuanto a rentabilidad, tenían escasa importancia internacional en cuanto al volumen de sus activos: son el Banco de Bilbao, el Banco de Vizcaya, el Banco Popular, el Banco Español de Crédito (Banesto), el Banco Central, el Banco Hispanoamericano, el Banco Santander y el Banco Exterior de España. El sector estaba en esos momentos iniciando la etapa de fusiones bancarias con miras a fortalecer posiciones en el nuevo entorno de libre competencia de la Unión Europea que se preparaba, y que transformaría el panorama español de forma notable a lo largo de los siguientes años, como veíamos también en el capítulo 5. Desde ese momento hasta finales de los noventa se producen los grandes movimientos concentradores en la banca española, llegándose al cambio de milenio con un escenario radicalmente distinto: a principios del siglo XXI sólo dos grandes grupos bancarios se reparten la mitad del negocio bancario en España, el Santander Central Hispano (SCH) y el Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA); mientras que una decena de bancos y cajas, de tamaño considerable pero alejados en sus resultados de los dos líderes, se reparten la mitad restante.

Los factores que llevan al Santander a convertirse en la primera entidad del país a partir de 1986 estarán muy relacionados con el contexto anterior y, muy especialmente, con el talante de su nuevo presidente (Amigot, 1992; Novoa, 2001 y 2003; Almiron, 2003). En primer lugar, Botín

sabr  aprovechar el momento histórico de su llegada a la cúspide del banco, en plena explosión especulativa producida por el auge de la economía financiera —o financiarización global— que tuvo lugar en todos los países industrializados a partir de 1985. En cuanto a los factores internos derivados de su personalidad, la agresividad de su estrategia empresarial, basada en las absorciones-fusiones, ocupa el primer puesto, pero no es menos importante la agresividad de su estrategia comercial. Para no extendernos aquí más de lo imprescindible podemos resumir lo anterior en dos acciones clave que se ejecutan entre 1986 y 1998, y que explican en gran medida el gran salto dado por el Santander a partir de 1986: nos referimos al lanzamiento de dos productos muy especiales que revolucionan, en todos los sentidos, el sector (las supercuentas y las cesiones de nuda propiedad de crédito) y a la absorción del Banco Español de Crédito (Banesto).

#### **7.2.1.2.1 El lanzamiento de las supercuentas y las cesiones de crédito**

Antes de la absorción del Banesto en 1994, el Santander ya había culminado algunos de sus mayores aciertos comerciales que le otorgarían una liquidez sin precedentes y le colocarían entre los bancos más importantes del mundo. Con la llegada de Emilio Bot n a la presidencia en 1986 el banco empieza a comercializar una serie de productos que *revolucionan* el sector, suscitando también muchas críticas, y que forman parte de un agresivo plan de captación de recursos. De entre todos ellos, dos se revelan como especialmente lucrativos: las supercuentas y las cesiones de nuda propiedad de crédito (CNPC o cesiones de crédito).

Las supercuentas fueron un producto lanzado en 1989 para erosionar específicamente la cartera de clientes de los competidores. Su objetivo era claramente la captación de clientes ajenos, ofreciendo para ello una extraordinaria rentabilidad en comparación con los demás bancos. El producto fue un éxito inmediato pues duplicó los clientes del banco en pocos meses y consiguió multiplicar de forma importante los recursos en el mismo periodo de tiempo. La estrategia era, no obstante, muy arriesgada. La alta retribución garantizada, de un 11% anual, exigía la captación de un volumen importante de nuevos clientes para que el producto resultara un buen negocio —y para conseguir rentabilizar los 30 millones de euros que costó aproximadamente la campaña de marketing con que se promocionó. El Santander se vio además favorecido por la lenta reacción de sus competidores, que tardaron mucho en lanzar productos similares. Cuando finalmente el resto de los bancos, salvo excepciones, se decidió a lanzar productos con rentabilidades similares, el Santander ya había duplicado su cuota de mercado. Debido a ello, 1990 es recordado como uno de los peores años por la banca española, que perdió buena parte de sus clientes en favor del Santander (Almiron, 2003: 25).

Sobre las cesiones de crédito baste aquí con recordar que se trata ésta de una figura legal muy bien delimitada y regulada por la normativa (por ejemplo, Navarro Pérez, 1991 y García de



Enterría, 1996) para la cesión, por parte de una entidad bancaria, del crédito de un cliente a otro cliente tercero. Esta figura no está pensada, no obstante, para la captación de capitales. Con este fin, no obstante, el Banco Santander, aplicó la denominación de cesión de crédito a una forma de captación de capitales que, entre 1988 y 1989, en apenas 16 meses, le reportó depósitos por valor de más de 2.600 millones de euros (muchos de ellos opacos, no declarados, a Hacienda). Todo esto significó la captación de capital en unas condiciones de competencia desleal (era un capital que no tenía que pasar, por catalogarse como cesiones, por el coeficiente de caja y que por lo tanto podía rentabilizarse al 100 por cien) que aumentaron la diferencia con respecto a los competidores; lo cual no evita que bastantes de ellos intentaron emular el éxito del Santander con productos similares al lanzamiento de las cesiones.<sup>68</sup>

Supercuentas y cesiones fueron, entre otras, dos tácticas de enorme éxito en la estrategia de desenfundada captación de recursos que persiguió durante sus primeros años de presidencia Emilio Botín que, junto con el Banesto, agigantarán a un Banco Santander que en la década de 1990 da los pasos definitivos para llegar a la primera posición del ranking español.

#### **7.2.1.2.2 La absorción del Banco Español de Crédito (Banesto)**

Como han demostrado los trabajos de Novoa (2001, 2002, 2003), un análisis riguroso y objetivo de la absorción del Banesto desvela que la intervención del banco, además de ser una decisión política financieramente injustificada, tuvo un peso determinante en el proceso de expansión del Santander.

En efecto, el banco cántabro sólo necesitó doce meses para convertir una entidad al borde del colapso (en situación «*irreversible*» según el Banco de España en el momento de su intervención) en una empresa enormemente rentable (la «*joya de la corona*» del grupo Santander, según expresión posterior de Emilio Botín).<sup>69</sup> Todo en apenas un año y, según aquellos que mejor han estudiado la absorción, con un coste nulo para el Santander. Los miles de acreedores que habían amenazado con la ruina de Banesto (los famosos créditos dañados), motivo por el cual fue intervenida la entidad, y que habían generado buena parte del *agujero* que se le imputaba al banco, 3.636,12 millones de euros (605.000 millones de pesetas), pagarían finalmente sus deudas. Lo cual no impidió que el Santander —ganador inesperado de la subasta del banco de Mario Conde cuando todos los indicios apuntaban hacia el BBV (el presidente provisional elegido

---

<sup>68</sup> La autora ha descrito todo el proceso de captación de las cesiones de crédito del BSCH y la posterior instrucción judicial del caso en la Audiencia Nacional en *Juicio al Poder* (2003).

<sup>69</sup> *El País* (1995): «Banesto aportó más de 15.000 millones a los beneficios netos del Santander en 1994». *El País*, sección Economía, 25-1-1995; Noceda, Miguel Ángel (2000): «Puesta (y respuesta) en escena». *El País*, sección Economía, 1-20-2000.

por el Banco de España durante la intervención era el vicepresidente del BBVA, Alfredo Sáenz Abad)— recibiera abundante ayuda pública de cuya devolución no se tiene constancia. Es bien conocido que el Fondo de Garantía de Depósitos, además de conceder un crédito de 1.893,19 millones de euros (315.000 millones de pesetas) al Santander, compró a Banesto activos dañados por importe de 1.712,88 millones de euros (285.000 millones de pesetas), que en el mismo acto revendió a Banesto por un precio simbólico. Con lo cual fue el propio Santander quien acabaría cobrando esos créditos al mismo tiempo que recibía ayudas públicas por ellos a fondo perdido (Novoa, 2001: 321-355).

En síntesis, la absorción del Banesto por parte del Santander en 1994 supuso un paso clave en la expansión del banco cántabro —y una contradicción evidente de las tesis sostenidas hasta ese momento por las autoridades financieras españolas con respecto a la mala situación de la entidad dirigida hasta entonces por Mario Conde.<sup>70</sup> Pero esta absorción tuvo también consecuencias estratégicas muy importantes para el Santander, hasta ese momento un banco desinteresado por los asuntos industriales y concentrado en la banca comercial. Con la absorción del Banesto, que poseía una importante cartera de participaciones empresariales (agrupadas en la Corporación Industrial Banesto), el Santander modificó por completo su perfil y se convirtió en un agente de primer orden en el panorama empresarial español. Especialmente relevantes para este estudio son las participaciones en telecomunicaciones y medios de comunicación que la entidad absorbente hereda del Banesto. La adquisición del Banco Español de Crédito, que tan rentable le sería al Santander en términos de coste/beneficio, deja en manos del banco de Emilio Botín el 24,9% de Antena 3 Televisión, el 12,5% del Grupo Zeta y el 4,5% del periódico *El Mundo*, entre otros datos relevantes que veremos más tarde.

### 7.2.1.3 Segunda gran fase de expansión: de 1999 a 2004

Entre 1999 y 2004 el BSCH, ya convertido en grupo SCH, consolida esa posición de liderazgo en España y se coloca entre las primeras entidades financieras europeas y del mundo esencialmente mediante dos acciones: la fusión con el Banco Central Hispano y la adquisición del Abbey National, plc.

---

<sup>70</sup> La presunta falsedad de lo argüido por el Banco de España para justificar la intervención del Banesto no sólo es denunciada en los trabajos de Josep Manuel Novoa y por el grupo de accionistas de Banesto críticos con Botín, sino que es abiertamente admitida por diversos profesionales de alto rango del sector que reconocen, siempre en la confidencialidad, lo irregular de la actuación del banco emisor (en entrevistas con la autora). Pero el desmentido oficial y rotundo a la argumentación del Banco de España lo ofreció la propia Audiencia Nacional en su sentencia de 31 de marzo de 2000 por la que se condenó a Mario Conde y a otros tres procesados a penas de prisión. El tribunal envió a Conde a prisión por estafa y apropiación indebida y determinó como cuantía de los perjuicios sólo 42,97 millones de euros (7.149 millones de pesetas). Recuérdese que el presunto *agujero* justificado para defender la intervención era de 3.636,12 millones de euros (605.000 millones de pesetas).

### **7.2.1.3.1 La fusión con el Banco Central Hispano**

En 1999 tiene lugar la fusión entre el Banco Santander y el Banco Central Hispano y nace el Banco Santander Central Hispano (BSCH). Los efectos de la mayor fusión<sup>71</sup> de la banca española por volumen de activos (no superada ni por la posterior fusión del BBV con Argentaria a finales de ese mismo año) son evidentes a la luz de los resultados reflejados por la entidad a partir de ese momento.

Sólo dos años después de la fusión, en 2001, el SCH había aumentado un 57% los beneficios netos atribuidos al grupo, que pasaron de los 1.575,10 millones de euros de 1999 a los 2.486,30 millones de euros en 2001. La fusión aportó, además, más cartera industrial al Santander, que se convirtió a partir de ese momento en el líder industrial de la banca española, cartera sólo comparable a la acumulada por el también fusionado Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA).

### **7.2.1.3.2 La adquisición del Abbey National, plc**

Abbey Nacional plc era, en el momento de ser adquirido por el grupo SCH en 2004, el sexto banco británico y el segundo en el mercado residencial hipotecario del Reino Unido. Su absorción significó situar al Santander entre los diez primeros bancos del mundo por capitalización en bolsa. La compra del Abbey fue, pues, como el propio banco indicaba (SCH, 2005: 4) una operación de transformación que cambia profundamente el posicionamiento del grupo en términos de mercado y tamaño. Por un lado, le sitúa en las primeras posiciones de un mercado —el residencial hipotecario—, considerado uno de los más rentables y, por otro, multiplica su tamaño y, por lo tanto, sus oportunidades de expansión.

Con Abbey, el grupo Santander incorpora 18 millones de clientes, 1,6 millones de accionistas, 24.000 empleados y una red de 730 oficinas en el Reino Unido. La compra de un banco británico por parte de una entidad española no se explica sin atender a los 16 años de experiencia acumulada en el mercado británico por el Santander a través de su alianza con el Royal Bank of Scotland (RBS) —y no fue sólo experiencia lo que acumuló: según los informes anuales del propio Santander, su participación entre 1988 y 2004 en el RBS supuso un resultado neto para el banco español de 4.500 millones de euros. El grupo Santander no era, pues, un recién llegado al mercado británico y el paso dado con la compra del Abbey no está exento de riesgo habida cuenta de los malos resultados en ejercicios recientes de la entidad británica, como la propia entidad española reconoció cuando afirmó que «*su evolución reciente* [con pérdidas en 2002 y

---

<sup>71</sup> En realidad la fusión Santander-Central Hispano fue técnicamente una absorción: los accionistas del Santander se quedaron con 15 de los 27 asientos del consejo de administración y el 64% del capital (se canjearon 3 acciones del BS por 5 del BCH).

2003] *no refleja su verdadero potencial*» (SCH, 2005: 4). Pero la compra del Abbey es la operación que dota al Santander de la envergadura internacional que estaba buscando la entidad.

## 7.2.2 Estructura empresarial y resultados

El Banco Santander Central Hispano, S.A. (BSCH) era a 1 de enero de 2005 la matriz (sociedad dominante) de un grupo de sociedades cuyo número aumenta año tras año y para las que el BSCH actúa también como *holding*<sup>72</sup> tenedor de acciones de todas ellas aproximadamente desde mediados de la década de 1980. Aunque no es hasta 1999 que la entidad opta por la aplicación del régimen fiscal de los grupos de sociedades previsto en el Capítulo VII del Título VIII de la Ley 43/1995 del Impuesto sobre Sociedades de 27 de diciembre, se puede considerar que es a partir de 1986, y coincidiendo con la llegada de Emilio Botín-Sanz de Sautuola y García de los Ríos a la presidencia, que el banco empieza paulatinamente a funcionar como grupo empresarial.

Forman parte del grupo todas aquellas entidades que consolidan con el grupo, esto es, que presentan sus cuentas anuales integradas a las de la empresa matriz. La definición del perímetro de consolidación se efectúa de acuerdo con las Circulares 4/1991 y 5/1993 del Banco de España y sus sucesivas modificaciones. En el caso del BSCH, consolidan con el grupo, tal y como especifica el banco en sus principios de consolidación desde las citadas circulares:

*Las sociedades cuya actividad está directamente relacionada con la del Banco y en cuyo capital éste participa, directa o indirectamente, en un porcentaje igual o superior al 50% o, siendo inferior, si el Banco ejerce un control efectivo sobre ellas y constituyen, junto con éste, una unidad de decisión, se han consolidado por aplicación del método de integración global (SCH, 2005: 168).*

Lógicamente, el grupo SCH, como cualquier otro grupo de sociedades, también debe incluir en sus cuentas la parte de los resultados de aquellas empresas en las que participa pero cuyas

---

<sup>72</sup> Stephen Harwood y José María Dutilh definen *holding* en el número 34 de agosto-septiembre de 2002 de la revista *Capital & Corporate* (p.34-35) de la siguiente manera:

*«Por sociedad holding se entiende comunmente a aquella sociedad que cuenta con suficientes derechos de voto en otra compañía para influir en su Consejo de Administración y diseñar su política empresarial. A falta de una definición y regulación específica, (...) se entiende por sociedad holding aquella sociedad de cartera que posee valores de otras entidades, cumpliendo los siguientes requisitos:*

- 1) que dichos valores otorguen, al menos, el 5% de los derechos de voto de la sociedad participada;*
- 2) que se posean con la finalidad de dirigir y gestionar la participación;*
- 3) que la sociedad disponga de la suficiente organización de medios materiales y personales para ello;*
- 4) que la entidad participada no sea transparente».*

A menudo, sociedad holding se traduce como sociedad de cartera.

cuentas son independientes, esto es, no consolidan con las del banco. A este respecto afirman los principios de consolidación:

*Las inversiones en sociedades controladas por el Banco y no consolidables por no estar su actividad directamente relacionada con la del Banco [...] y las inversiones en empresas vinculadas al Grupo con carácter de permanencia, destinadas a contribuir a su actividad, de las que se poseen participaciones, generalmente, iguales o superiores al 20% de su capital social – 3% si cotizan en Bolsa– ejerciendo sobre ellas una influencia significativa, evidenciada por la representación en el Órgano de Administración de la empresa asociada, transacciones significativas entre el resto de sociedades del Grupo y la empresa participada, o intercambio de personal directivo, entre otras (en adelante, empresas «asociadas» [...]), se valoran por la fracción que del neto patrimonial de las sociedades representan esas participaciones, una vez considerados los dividendos percibidos de las mismas y otras eliminaciones patrimoniales (procedimiento de puesta en equivalencia) (SCH, 2005: 168-169).*

De esta forma, cuando hablamos de grupo SCH (consolidado) nos estamos refiriendo a la suma de:

- la empresa matriz (BSCH);
- todas las empresas participadas consolidadas;
- todas las empresas participadas no consolidables (asociadas).

Adicionalmente, también incluimos en el grupo SCH —si bien jurídicamente es independiente— al otro grupo bancario controlado por los accionistas principales del BSCH (la familia Botín), el grupo Bankinter.

#### 7.2.2.1 Estructura del Santander: 1976-1992

Antes de 1986 no es posible, siguiendo lo anterior, hablar de *grupo Santander*. La denominación de la sociedad es la de *Banco de Santander* (posteriormente *Banco Santander* sin la preposición) y su estructura se limita a la de la entidad financiera cuyos resultados son los únicos que reflejan sus cuentas anuales, que son individuales. Éstas permiten observar, no obstante, cómo la entidad multiplica por cinco los beneficios entre 1976 y 1986 y por doce entre 1976 y 1992.

<b>Tabla 43. RESULTADOS NETOS DEL BANCO DE SANTANDER 1976-1992</b>		
<b>Año</b>	<b>Beneficios después de impuestos</b> (millones de euros)	<b>Incremento en %</b>
1976	27	Nd
1977	28	3,70
1978	24	(14,28)
1979	31	29,16
1980	42	35,48
1981	Nd	Nd
1982	55	Nd
1983	61	10,90
1984	Nd	Nd
1985	108	Nd
1986	133	23,15
1987	161	21,05
1988	210	30,43
1989	246	17,14
1990	328	33,33
1991	373	13,71
1992	326	(12,60)

FUENTE: Elaboración propia a partir de hemerotecas digitales de *El País* y *El Mundo* y del informe anual del SCH para 1993.  
Nd: datos no disponibles. Entre paréntesis los crecimientos negativos.

A partir de 1986 la entidad empieza a funcionar efectivamente como grupo. Aunque su denominación todavía es individual —no opta como decíamos por la aplicación del régimen fiscal de los grupos de sociedades hasta 1999—, en las cuentas anuales ya detalla el perímetro de consolidación al menos desde 1993, primer año para el que se han podido localizar informes anuales del grupo.

En efecto, como describíamos en el capítulo 4, debido a que la presentación de cuentas anuales no es obligatoria hasta 1990, la composición íntegra del grupo no es un dato del que se disponga de forma pública hasta esa fecha —entre 1976 y 1990 no existe todavía obligación de depósito público de cuentas anuales y, al no existir tampoco obligación de conservar las cuentas durante más de cinco años, los primeros informes públicos que se han localizado para el Santander son los correspondientes al ejercicio de 1993, gracias a los servicios electrónicos de la Comisión Nacional del Mercado de Valores. Ello impide una profundización en la estructura empresarial de esta etapa al mismo nivel que se hará en las posteriores pero, debido a la entonces menor complejidad de la composición de la entidad, su menor envergadura y su inferior

penetración industrial, la ausencia de cuentas depositadas para estos años no supone una limitación importante.

El Banco de Santander no inicia su gran transformación hasta principios de los noventa, a partir de la absorción de Banesto, y hasta ese momento no era un banco con vocación industrial— aunque el interés eminentemente especulativo de sus posteriores inversiones también hace que sea difícil definirlo como tal, una vez su cartera de participaciones industriales se haya convertido en una de las más importantes de la zona euro.

De la etapa 1976-1992, es posible destacar no obstante, siguiendo las hemerotecas periodísticas y las monografías bancarias, su estructura eminentemente financiera formada por alrededor de una cincuentena de entidades (52 en 1986 según *El País*).<sup>73</sup> Su cartera de participaciones es reducida y está limitada al sector industrial salvo muy escasas excepciones.

<b>Tabla 44. PRINCIPALES PARTICIPACIONES FINANCIERAS DEL BANCO DE SANTANDER ENTRE 1976 Y 1992</b>		
<b>Sociedad</b>	<b>Sector</b>	<b>Participación</b>
Bankinter	Banca (España)	De control desde 1986, momento en que Bank of America (el socio fundador a partes iguales junto al Santander en 1965 de Bankinter) vende su paquete accionarial.
Central Credit Bank AG (CC.Bank)	Banca (Alemania)	De control desde 1987.
The Royal Bank of Scotland	Banca (Reino Unido)	Minoritaria, iniciada en 1988.
Crédit du Nord Belgique	Banca (Bélgica)	De control desde su adquisición a Paribas en 1988.
First Fidelity Bancorporation	Banca (EEUU)	Minoritaria cuando se inicia en 1991 (llegará a ser de control en 1995).
FUENTE: Amigot (1992), Novoa (2001) y hemeroteca Elpaís.es.		

<sup>73</sup> *El País* (1986): «El Grupo Santander obtiene 43.000 millones de beneficios en el primer semestre», 31 agosto, sección Economía.

<b>Tabla 45. PRINCIPALES PARTICIPACIONES INDUSTRIALES DEL BANCO DE SANTANDER ENTRE 1976 Y 1992</b>		
<b>Sociedad</b>	<b>Sector</b>	<b>Participación</b>
Cervezas la Cruz Blanca	Bebidas	De control hasta que se desprende de ella a principios de los ochenta.
Ferroaleaciones y Electromagnetos, S.A. (Fiesa)	Electrometalurgia	De control hasta que la vende a Carburos Metálicos en 1988.
Nueva Montaña Quijano	Acero	De control. Probablemente la empresa que más contribuye a la expansión financiera del Santander, que se convierte en su propietario al absorber al Banco Mercantil en 1946. Vendida al el grupo catalán Compañía Española de Laminación, SA (CELSA) en 1987 con una importante plusvalía.
Electra de Viesgo	Electricidad	De control. Adquirida en 1983 con la función de servir de aparcamiento de acciones del banco, será vendida en 1991 a Endesa.
Ebro, Compañía de Azúcares y Alcoholes, S.A.	Agrícola	Minoritaria.
Sociedad Anónima Cross	Petroquímica	De control en 1977.
Telefónica de España, S.A.	Telecomunicaciones	Minoritaria de referencia, le permite sentar un miembro en el consejo de administración en 1984 a 1993
FUENTE: Amigot (1992), Novoa (2001) y hemeroteca <i>El país.es</i> .		

#### 7.2.2.2 Estructura del Santander durante la primera fase de expansión: 1993-1998

Para los periodos subsiguientes se dispone ya de informes anuales, coincidiendo con el inicio del gran proceso de expansión del Santander a principios de los noventa. Así pues, atendiendo a los informes depositados por Arthur Andersen en la CNMV desde 1993, la estructura del grupo Santander oscila de tamaño durante este periodo (en el que se absorbe a Banesto) e incluso se reduce, siendo la envergadura del Santander en número de sociedades inferior a la declarada por su principal competidor, el Banco Bilbao Vizcaya (BBV).

<b>Tabla 46. NÚMERO DE SOCIEDADES QUE INTEGRAN EL GRUPO SANTANDER Y GRUPO BBV SEGÚN INFORMES DE LOS AUDITORES ENTRE 1993 Y 1998</b>				
<b>Año</b>	<b>Empresas consolidadas</b>	<b>Empresas no consolidables</b>	<b>Total grupo SCH</b>	<b>Total grupo BBV</b>
1993	153	40	193	184
1994	148	45	193	183
1995	171	49	220	203
1996	43	23	66	241
1997	70	32	102	279
1998	73	30	103	295
FUENTE: Auditorías de Arthur Andersen para el SCH e informes anuales del BBV.				



En cuanto a sus resultados netos, el mayor crecimiento entre 1993 y 1998 se da en los resultados consolidados (153%), seguido de los resultados atribuidos al grupo (114%) y en último lugar queda el crecimiento individual (32%). Es el empuje de los resultados consolidados el que sitúa al grupo Santander en la primera posición del negocio bancario en España a partir de 1999.

Año	Banco SANTANDER, S.A. Resultado individual		Grupo SANTANDER Resultado atribuido		Grupo SANTANDER Resultado consolidado	
	Millones €	Incremento en %	Millones €	Incremento en %	Millones €	Incremento en %
1993	365	11,96	399	12,07	469	17,83
1994	372	1,92	419	5,01	600	27,93
1995	270	(27,42)	453	8,11	612	2,00
1996	301	11,48	514	13,47	724	18,30
1997	355	17,94	664	29,18	989	36,60
1998	480	35,21	854	28,61	1.187	20,02

FUENTE: Elaboración propia a partir de auditorías. Entre paréntesis los crecimientos negativos.

#### 7.2.2.2.1 Sociedades consolidadas

En la primera gran fase de expansión del grupo, previa a la fusión con el Banco Central Hispano, la actividad dominante de las sociedades consolidadas con el grupo Santander es la bancaria.<sup>74</sup>

Año	Banca como actividad dominante	Otras actividades dominantes
1993	48,10%	Sociedad de cartera: 14% Sociedad de Inversión Mobiliaria: 12%
1994	21,64%	Crédito Hipotecario: 15,60% Sociedad de Inversión Mobiliaria: 12,00% Sociedad de Valores: 11,18%
1995	24,41%	Sociedad de cartera: 54,69%
1996	74,56%	Financiera: 4,51%
1997	63,54%	Financiera: 12%
1998	60,06%	Financiera: 17%

FUENTE: Elaboración propia a partir de auditorías de Arthur Andersen.

<sup>74</sup> Las otras actividades declaradas principales son sociedad de cartera, sociedad de inversión mobiliaria, sociedad de valores, inversión mobiliaria, gestión de fondos de inversiones, *leasing*, crédito hipotecario, gestión de fondos de pensión, financiera, informática, inmobiliaria, *factoring*, *renting*, gestión inmobiliaria, telecomunicación, servicios, gestión de carteras y gestión.

En el caso en que la actividad bancaria no es la dominante, como ocurre en 1995, donde la mayor parte de sociedades declaradas constan como sociedades de cartera, se desconoce en realidad cual es la actividad dominante en la medida en que las sociedades de cartera son meras controladoras de grupos de sociedades filiales cuya composición no es transparente, siendo su principal actividad la propiedad y la dirección de tales grupos (FMI, 2000: 12).

Un análisis de las sociedades consolidadas declaradas durante este periodo atendiendo a capital, reservas, beneficios y costes —los datos más significativos indicados para las mismas— ofrece los siguiente resultados.

En cuanto a *capital*, entre 1993 y 1998 las sociedades que ocupan los diez primeras posiciones son un total de 29<sup>75</sup> entre las que destacan las cinco sociedades siguientes:

<b>Tabla 49. PRINCIPALES SOCIEDADES CONSOLIDADAS EN EL GRUPO SANTANDER ENTRE 1993 Y 1998 SEGÚN CAPITAL</b>		
<b>Sociedad</b>	<b>Actividad (domiciliación)</b>	<b>Entre las 10 primeras según capital</b>
Banco Santander Chile	Banca (Chile)	1993, 1994, 1995, 1996, 1997 y 1998
Banco de Comercio e Industria	Banca (Portugal)	1993, 1994, 1995, 1996 y 1997
Banco Español de Crédito, S.A.	Banca (España)	1994, 1995, 1996, 1997 y 1998
Santander Overseas Bank	Banca (Puerto Rico)	1993, 1994, 1995 y 1996
Santander Investment S.A.	Sociedad de cartera (España)	1993, 1994, 1995 y 1996

FUENTE: Elaboración propia a partir de auditorías de Arthur Andersen.

De las 29 sociedades entre las que se incluyen las cinco anteriores, 24 están radicadas fuera del territorio español (83%) —entre las que cabe notar ocho de ellas, que están en paraísos fiscales<sup>76</sup>— por lo que es de destacar la importante internacionalización del capital del grupo

<sup>75</sup> Chehisant (Islas Vírgenes británicas), Banco de Comercio e Industria (Portugal), Santander Overseas Bank (Puerto Rico), Yonder Ltd (Bahamas), Banco Santander Chile, Banco Santander Puerto Rico, Inversiones Santander Chile, Santander Investment S.A. (España), Finisant (Islas Vírgenes británicas), Hipotebansa (España), Atisa (España), Banco Español de Crédito S.A. (España), FFBPS (Portugal), Brazil Asset Corporation (Bahamas), Parasant (Suiza), Swesant Merchant (Suiza), Banco Santander Puerto Rico Corporation, Santander Investment Ltd (Bahamas), Santander Finance Ltd (Islas Cayman), Banco Santander Argentina, Open Bank (España), Banco Santander Mexicano, S.A., Banco Río de la Plata (Argentina), Banco Santander Brasil, Afore (Méjico), Banco Noroeste (Brasil), Banco Santander Portugal, Surandinas Agente de Valores (Chile), Banco Madesant (Portugal).

<sup>76</sup> La definición de paraíso fiscal es tan controvertida como su propia denominación (centros financieros extraterritoriales, jurisdicciones *offshore*, territorios con baja tributación, refugios fiscales...). No existen unos criterios comunes entre las concepciones laxas y pretendidamente inocuas de organismos como el FMI o la OCDE y aquellas que atienden no sólo al carácter técnico del fenómeno sino también a los perjuicios globales que generan. En este libro tomamos como referente el excelente trabajo al respecto de Juan Hernández Viguera (2005), donde se definen los paraísos fiscales como «*todos los centros financieros que desarrollan una actividad desregulada, descontrolada y ajena a las regulaciones comunes a los demás países*»

Santander entre 1993 y 1998, cuyo predominio sería evidente de no ser por la adquisición de Banesto en 1994. Desde su adquisición y hasta 1998, esta entidad es siempre la primera o segunda en capital de todas las sociedades consolidadas declaradas.

<b>Tabla 50. DATOS PARA LAS DIEZ PRIMERAS SOCIEDADES CONSOLIDADAS EN EL GRUPO SANTANDER ENTRE 1993 Y 1998 SEGÚN CAPITAL</b>			
<b>Año</b>	<b>Total capital declarado para las diez primeras sociedades</b> (en millones de euros)	<b>% de capital en sociedades radicadas en España</b>	<b>% de capital en sociedades radicadas en paraísos fiscales</b>
1993	1.006,74	9,8	36,54
1994	4.861,92	66,89	3,25
1995	6.126,98	54,45	23,03
1996	3.012,09	61,71	9,08
1997	3.781,13	38,95	4,82
1998	4.495,53	32,76	0,00
FUENTE: Elaboración propia a partir de auditorías de Arthur Andersen.			

En cuanto a *reservas*, entre 1993 y 1998 las sociedades que ocupan los diez primeras posiciones son un total de 26<sup>77</sup> entre las que destacan las cuatro sociedades siguientes:

---

con los que se relacionan, por estar destinados de modo especial a las empresas o a los particulares no residentes» (Hernández Viguera, 2005: 63). Esta concepción incluye como criterios básicos que el territorio o jurisdicción realice operaciones financieras con no residentes, que la fiscalidad sea nula o reducida, que exista desregulación financiera (normativas muy laxas al respecto o inexistentes) y que los territorios constituyan países o territorios, microestados o entidades políticas con autogobierno (para diferenciarlos de las áreas fiscales con regímenes preferenciales que los Estados puedan crear en su territorio para atraer capitales para inversiones productivas). Los países clasificados en este trabajo como paraísos fiscales corresponden a los 48 territorios especificados en el Real Decreto 116/2003 de 31 de enero así como aquellos incluidos en el Informe de 2000 de la OCDE (OCDE, 2000), no incorporados a la normativa española, y todos los incorporados en el trabajo de Hernández Viguera y no presentes en los dos textos anteriores, como Suíza.

<sup>77</sup> Banco Santander Puerto Rico, Bansaliber (España), Carmosa (España), Santander National Bank (Puerto Rico), Ceivasa (España), Banco Santander de Negocios (España), Banco de Comercio e Industria (Portugal), Fibansa (España), Hobah (Bahamas), Holsant BV (Holanda), CC-Bank (Alemania), Banco Santander Trust (Bahamas), Inversiones Santander Chile Ltda., Holbah II (Bahamas), Holbah Merchant Co. Ltd (Bahamas), Santander Investment Bank (Bahamas), Banco Santander Trust & Banking Corporation (Bahamas), Banco Santander Chile, Banco Santander Puerto Rico Corporation, Banco Santander International Miami (Estados Unidos), Hipotebansa (España), Banco Río de la Plata (Argentina), Banco Santander Colombia, Santander Finance Ltd (Islas Cayman), Banco de Venezuela, Banco Madesant (Portugal).

<b>Tabla 51. PRINCIPALES SOCIEDADES CONSOLIDADAS EN EL GRUPO SANTANDER ENTRE 1993 Y 1998 SEGÚN RESERVAS</b>		
<b>Sociedad</b>	<b>Actividad (domiciliación)</b>	<b>Entre las 10 primeras según reservas</b>
Banco Santander Puerto Rico	Banca (Puerto Rico)	1993, 1994, 1995, 1996, 1997 y 1998
Banco Santander de Negocios	Banca (España)	1993, 1994, 1995, 1996, 1997 y 1998
Carmosa	Inv. Mobiliaria (España)	1993, 1994, 1995, 1997 y 1998
Bansaliber	Mobiliaria (España)	1993, 1994, 1995 y 1997 y 1998

FUENTE: Elaboración propia a partir de auditorías de Arthur Andersen.

De las 26 sociedades entre las que se incluyen las cuatro anteriores, 20 están radicadas fuera del territorio español (77%)—entre las que cabe notar siete de ellas, que están en paraísos fiscales— por lo que es de destacar también aquí la importante internacionalización de la ubicación de las reservas consolidadas del grupo Santander entre 1993 y 1998, y la importante presencia del mismo en áreas extraterritoriales (territorios considerados paraísos fiscales). En realidad, a partir de 1995 aparecen en los informes sociedades radicadas en paraísos fiscales que acumulan la mayoría de las reservas. Tal aparición súbita sólo puede explicarse por dos motivos: bien porque se trata de sociedades procedentes del recién absorbido Banesto, bien porque se trata de sociedades no declaradas hasta ese momento, habida cuenta que en los informes anuales no se hace constar su reciente adquisición.

<b>Tabla 52. DATOS PARA LAS DIEZ PRIMERAS SOCIEDADES CONSOLIDADAS EN EL GRUPO SANTANDER ENTRE 1993 Y 1998 SEGÚN RESERVAS</b>			
<b>Año</b>	<b>Total reservas declaradas para las diez primeras sociedades</b> (en millones de euros)	<b>% reservas en sociedades radicadas en España</b>	<b>% reservas en sociedades radicadas en paraísos fiscales</b>
1993	721,36	27,89	6,64
1994	681,47	52,46	4,90
1995	3.083,93	10,28	81,80
1996	1.956,02	5,67	69,36
1997	3.071,09	9,65	56,45
1998	3.297,75	9,74	50,13

FUENTE: Elaboración propia a partir de auditorías de Arthur Andersen.

En cuanto a *beneficios*, entre 1993 y 1998 las sociedades que ocupan los diez primeras posiciones son un total de 27<sup>78</sup> entre las que destacan las cuatro sociedades siguientes:

<b>Tabla 53. PRINCIPALES SOCIEDADES CONSOLIDADAS EN EL GRUPO SANTANDER ENTRE 1993 Y 1998 SEGÚN BENEFICIOS</b>		
<b>Sociedad</b>	<b>Actividad (domiciliación)</b>	<b>Entre las 10 primeras según beneficios</b>
Banco Santander Puerto Rico	Banca (Puerto Rico)	1993, 1994, 1995, 1996, 1997 y 1998
Banco Santander Chile	Banca (Chile)	1993, 1994, 1995, 1996, 1997 y 1998
Banco Español de Crédito, S.A.	Banca (España)	1995, 1996, 1997 y 1998
Santander Investment Bank	Mobiliaria (Bahamas)	1993, 1994, 1996 y 1997

FUENTE: Elaboración propia a partir de auditorías de Arthur Andersen.

De las 27 sociedades entre las que se incluyen las cuatro anteriores, 16 están radicadas fuera del territorio español (59%)—entre las que cabe notar siete de ellas, que están en paraísos fiscales— por lo que es de destacar de nuevo la importante internacionalización de la ubicación de los beneficios del grupo Santander, entre 1993 y 1998, y la importancia presencia de los mismos en áreas extraterritoriales (territorios considerados paraísos fiscales).

<b>Tabla 54. DATOS PARA LAS DIEZ PRIMERAS SOCIEDADES CONSOLIDADAS EN EL GRUPO SANTANDER ENTRE 1993 Y 1998 SEGÚN BENEFICIOS</b>			
<b>Año</b>	<b>Total beneficios declarados para las diez primeras sociedades</b> (en millones de euros)	<b>% beneficios en sociedades radicadas en España</b>	<b>% beneficios en sociedades radicadas en paraísos fiscales</b>
1993	191,94	31,20	24,59
1994	275,93	24,38	37,24
1995	806,65	41,94	42,69
1996	444,76	47,13	19,89
1997	728,69	26,79	25,27
1998	824,73	36,75	19,54

FUENTE: Elaboración propia a partir de auditorías de Arthur Andersen.

<sup>78</sup> Banco Santander Puerto Rico, Banco Santander Trust (Bahamas), Banco Santander Chile, Inversiones Santander Chile, Santander Investment Bank (Bahamas), Bansaliber (España), BSN Sociedad Valores y Bolsa (España), Carmosa (España), Banco Santander de Negocios (España), Santander Overseas Bank (Puerto Rico), Hipotebansa (España), BSN México (Méjico), Gesbansander S.G.I.I.C. (España), Banco Español de Crédito S.A. (España), Holbah (Bahamas), FFBPS (Portugal), Santander Holding International (España), Santander Investment S.A. (España), Swesant (Suiza), Swesant Merchant (Suiza), Banco de Venezuela, Banco Río de la Plata (Argentina), Santander Gestión S.G.I.I.C. (España), CC-Bank (Alemania), Santander Finance Ltd (Islas Cayman), Santander Investment Ltd (Bahamas), Vista Desarrollo (España).

En cuanto a costes, entre 1993 y 1998 las sociedades que ocupan los diez primeras posiciones son un total de 30<sup>79</sup> entre las que destacan las cuatro sociedades siguientes:

<b>Sociedad</b>	<b>Actividad (domiciliación)</b>	<b>Entre las 10 primeras según costes en:</b>
Banco de Comercio e Industria	Banca (Portugal)	1993, 1994, 1995, 1996 y 1997
Banco Español de Crédito, S.A.	Banca (España)	1994, 1995, 1996, 1997 y 1998
Banco Santander Chile	Banca (Chile)	1993, 1996, 1997 y 1998
Santander Investment, S.A.	Sociedad de cartera (España)	1993 1994, 1995 y 1996

FUENTE: Elaboración propia a partir de auditorías de Arthur Andersen.

De las 30 sociedades entre las que se incluyen las cuatro anteriores, 25 están radicadas fuera del territorio español (83%) —entre las que cabe notar 11 de ellas, que están en paraísos fiscales—. También los costes están muy internacionalizados para este periodo, si bien el recién absorbido Banco Español de Crédito, S.A. (Banesto) acumula más de la mitad de ellos a partir de 1994. La mitad restante se caracteriza de nuevo por su extraterritorialidad: gran parte de los costes de este periodo se localizan en sociedades radicadas en paraísos fiscales.

<b>Año</b>	<b>Total costes declarados</b> (en millones de euros)	<b>% costes en sociedades radicadas en España</b>	<b>% costes en sociedades radicadas en paraísos fiscales</b>
1993	1.005,13	12,59	32,64
1994	4.817,05	65,97	3,28
1995	8.120,84	41,63	45,27
1996	4.458,21	40,40	34,62
1997	5.757,80	26,18	32,15
1998	8.183,93	30,93	20,24

FUENTE: Elaboración propia a partir de auditorías de Arthur Andersen.

<sup>79</sup> Chehisant (Islas Vírgenes británicas), Banco de Comercio e Industria (Portugal), Santander Overseas Bank (Puerto Rico), Banco Santander Puerto Rico, Banco Santander Chile, Santander Investment, S.A. (España), Finisant (Islas Vírgenes británicas), Bansaliber (España), CC Bank (Alemania), Inversiones Santander Chile, Atisa (España), Banco Español de Crédito S.A. (España), FFBPS (Portugal), Brazil Asset Corporation (Bahamas), Grupo Financiero Santander Méjico SA de CV, Banco Santander Trust (Bahamas), Parasant (Suiza), Holbah II (Bahamas), Swesant Merchant (Suiza), Santander Investment Bank (Bahamas), Banco Santander Trust & Banking Corporation (Bahamas), Banco Santander Puerto Rico Corporation, Santander Investment Ltd (Bahamas), Banco Río de la Plata (Argentina), Banco Santander Mexicano, Banco de Venezuela, Santander Finance Ltd (Islas Cayman), Banco Santander Brasil, Banco Noroeste (Brasil), Banco Santander Portugal.

El gran crecimiento experimentado por el grupo Santander entre 1993 y 1998 queda de manifiesto en la tabla anterior, donde se hace evidente que las diez empresas del grupo que más costes acumulan multiplican sus costes agregados por ocho a lo largo del periodo.

La síntesis para este periodo en lo que a grupo consolidado se refiere no puede ser más clara:

a) El grupo Santander experimenta un enorme crecimiento que se pone de manifiesto no sólo en su cifra de beneficios sino en toda la estructura empresarial: el capital, las reservas y los beneficios se multiplican por cuatro y los costes por ocho.

b) La absorción del Banesto capitaliza buena parte de este crecimiento: la entidad se convierte en una de las principales sociedades del grupo principalmente en lo que a capital, beneficios y costes se refiere.

c) La internacionalización del grupo Santander es, no obstante lo anterior, muy importante a lo largo de todo el periodo y su presencia en los denominados paraísos fiscales es muy considerable. Una parte relevante del capital, reservas, beneficios y costes del grupo consolidado procede de sociedades radicadas en zonas extraterritoriales (paraísos fiscales)

#### 7.2.2.2 Sociedades no consolidables

En el capítulo de las participaciones, aquellas sociedades que no consolidan con el grupo pero en las que el Santander posee más de un 3% o el 20% si no cotizan en bolsa (y cuya actividad no está directamente relacionada con la del Banco), obtenemos las siguientes conclusiones siguiendo los informes de auditoría del periodo 1993-1998.

<b>Tabla 57. SECTORES DE ACTIVIDAD DE LAS SOCIEDADES PARTICIPADAS POR EL GRUPO SANTANDER ENTRE 1993 Y 1998</b>	
<b>Ámbito</b>	<b>Promedio de sociedades sobre total</b>
Finanzas	53,8%
Servicios	28,6%
Industria	17,6%
FUENTE: Elaboración propia a partir de auditorías de Arthur Andersen.	

En el ámbito de los servicios es de destacar en especial el papel de las telecomunicaciones, que son entre 1994 y 1996 el principal sector en número de sociedades declaradas en el ámbito de los servicios, mostrando un pico tras el cual se produce una curva claramente descendente durante el periodo.

<b>Tabla 58. SOCIEDADES PARTICIPADAS DECLARADAS ENTRE 1993 Y 1998 EN LOS INFORMES DEL AUDITOR DEL ÁMBITO DE LAS TELECOMUNICACIONES</b>		
<b>Año</b>	<b>Número de sociedades</b>	<b>% sobre total consolidadas</b>
1993	-	0,00%
1994	8	17,78%
1995	8	18,18%
1996	2	8,69%
1997	1	3,13%
1998	1	3,33%
FUENTE: Elaboración propia a partir auditorías de Arthur Andersen.		

Por ubicación geográfica la internacionalización del grupo es menor en las sociedades participadas que en las consolidadas y, si bien se observa un ligero aumento de sociedades participadas ubicadas fuera de España en los últimos años del periodo, los intereses de inversión no consolidada del grupo Santander se mantienen mayoritariamente dentro del territorio español.

<b>Tabla 59. DOMICILIACIÓN DE LAS SOCIEDADES PARTICIPADAS DECLARADAS EN LOS INFORMES DE AUDITORÍA ENTRE 1993 Y 1998</b>	
<b>Año</b>	<b>España (%)</b>
1993	95,00
1994	88,88
1995	88,63
1996	78,26
1997	71,87
1998	60,00
FUENTE: Elaboración propia a partir de auditorías de Arthur Andersen.	

En cuanto a los resultados de las sociedades participadas, se observa que las sociedades con mejores resultados realizan mayoritariamente su actividad en el terreno financiero y que las sociedades participadas con peores resultados tienen su actividad en ámbitos distintos al financiero en su mayor parte, principalmente en el de las telecomunicaciones.



<b>Tabla 60. PRINCIPALES SOCIEDADES PARTICIPADAS EN EL GRUPO SANTANDER ENTRE 1993 Y 1998 SEGÚN RESULTADOS NETOS</b>		
<b>MEJORES RESULTADOS</b>		
<b>Sociedad</b>	<b>Actividad (domiciliación)</b>	<b>Entre las 5 primeras por resultados</b>
The Royal Bank of Scotland	Banca (Reino Unido)	1993, 1994, 1995, 1996, 1997 y 1998
First Fidelity Bancorporation	Banca (EE.UU.)	1993, 1994, 1995 y 1996
Sistemas 4B, S.A.	Servicios financieros (España)	1993, 1994 y 1997
Ebro Agrícolas Cía de Alim., S.A.	Alimentación (España)	1994, 1995 y 1996
<b>PEORES RESULTADOS</b>		
<b>Sociedad</b>	<b>Actividad (domiciliación)</b>	<b>Entre las 5 primeras por resultados</b>
BT Telecomunicaciones S.A.	Telecomunicaciones (España)	1994, 1995 y 1996
Cableuropa, S.A.	Telecomunicaciones (España)	1996, 1997 y 1998
Orígenes AFJP	Fondos pensiones (España)	1995, 1996 y 1997
Grupo General Cable Energía, S.A.	Telecomunicaciones (España)	1994 y 1995
FUENTE: Elaboración propia a partir de informes de auditorías de Arthur Andersen.		

### 7.2.2.3 Estructura del Santander: 1999-2003

Según los informes de los auditores presentados ante la CNMV (primero por Arthur Andersen y a partir de 2001 por Deloitte & Touche), la envergadura declarada del grupo en número de sociedades es superior en el periodo 1999-2003 a la del periodo anterior aunque también oscila y se reduce; y sigue siendo inferior, en número de empresas, a la de su principal competidor, si bien le supera en resultados netos.

<b>Tabla 61. NÚMERO DE SOCIEDADES QUE INTEGRAN EL GRUPO SCH ENTRE 1999 Y 2003</b>				
<b>Año</b>	<b>Empresas consolidadas</b>	<b>Empresas no consolidables</b>	<b>Total grupo SCH</b>	<b>Total grupo BBV</b>
1999	99	41	140	301
2000	142	49	191	360
2001	139	39	178	337
2002	367	169	536	308
2003	333	163	496	496
FUENTE: Auditorías de Arthur Andersen para los ejercicios 1999, 2000 y 2001 e informes anuales presentados ante la SEC para 2002 y 2003.				

En cuanto a sus resultados netos, a lo largo de este periodo el mayor crecimiento se da aquí en la sociedad individual Banco de Santander (66,28%), mientras que el resultado atribuido al grupo crece ligeramente menos (65,71%) y bastante menos el consolidado (47,98%).

<b>Tabla 62. RESULTADOS NETOS (DESPUÉS DE IMPUESTOS)</b>						
	<b>Banco SANTANDER , S.A. Resultado individual</b>		<b>Grupo SANTANDER Resultado atribuido</b>		<b>Grupo SANTANDER Resultado consolidado</b>	
<b>Año</b>	Millones €	Incremento en %	Millones €	Incremento en %	Millones €	Incremento en %
1999	869	10,00	1.575	26,03	2.184	28,06
2000	1.241	42,80	2.258	43,36	3.069	40,52
2001	1.330	7,17	2.486	10,09	3.327	8,40
2002	1.376	3,45	2.247	(9,61)	2.785	(16,29)
2003	1.445	5,01	2.610	16,15	3.232	16,05

FUENTE: Elaboración propia a partir de informes de auditoría de Arthur Andersen para los ejercicios indicados.  
Entre paréntesis los resultados negativos.

### 7.2.2.3.1 Sociedades consolidadas

En la segunda gran fase de expansión del grupo, impulsada a partir de la fusión con el Banco Central Hispano, la actividad dominante de las sociedades consolidadas con el grupo Santander es la bancaria tradicional sólo durante los tres primeros años, y deja de serlo en los dos últimos. El gran número de sociedades que afloran en las cuentas consolidadas del banco —al menos en los informes de los auditores— a partir de 2002<sup>80</sup> no centran su actividad en la banca de forma mayoritaria, de modo que la mayor transparencia informativa en la estructura del banco pondría en evidencia que la banca no es en realidad la actividad dominante del grupo, al menos en número de sociedades.

<b>Tabla 63. ACTIVIDAD DE LAS SOCIEDADES CONSOLIDADAS EN EL GRUPO SANTANDER ENTRE 1999-2003</b>		
<b>Año</b>	<b>Actividad bancaria</b>	<b>Otras actividades dominantes</b>
1999	38,84%	Financiera (12,12%)
2000	37,32%	Inversión mobiliaria (9,85%)
2001	38,38%	Financiera (13,66%)
2002	15,53%	Sociedades de cartera (16,89%) Financiera (16,89%)
2003	15,29%	Sociedades de cartera (18,65%)

FUENTE: Elaboración propia a partir de informes de auditorías de Arthur Andersen para los ejercicios indicados.

<sup>80</sup> Si bien era de esperar que las cuentas anuales del grupo Santander aumentaran el número de sociedades declaradas en el perímetro contable a partir de 1999, debido a la fusión con el Banco Central, tal afloramiento de sociedades no se produce hasta 2001 por expresa mediación de una sentencia judicial (Sentencia del 122 de abril de 2002 del Juzgado de Primera Instancia nº 4 de Santander) que comentamos en el apartado 7.3.3.

Como en la etapa anterior, el gran número de sociedades declaradas como de cartera, instrumentales o *holdings* impide conocer cual es la actividad real de gran número de sociedades —esto es, de las empresas bajo control de tales *holdings*.

Un análisis de las sociedades consolidadas declaradas durante este periodo atendiendo a capital, reservas, beneficios y costes —los datos más significativos indicados para las mismas— ofrece los siguiente resultados.

En cuanto a *capital*, entre 1999 y 2003 las sociedades que ocupan las diez primeras posiciones son un total de 25<sup>81</sup> entre las que destacan las cinco sociedades siguientes:

<b>Tabla 64. PRINCIPALES SOCIEDADES CONSOLIDADAS EN EL GRUPO SANTANDER ENTRE 1999 Y 2003 SEGÚN CAPITAL</b>		
<b>Sociedad</b>	<b>Actividad (domiciliación)</b>	<b>Entre las 10 primeras según capital</b>
Banco Español de Crédito, S.A.	Banca (España)	1999, 2000, 2001, 2002 y 2003
Banco Santander Chile	Banca (Chile)	1999, 2002, 2002 y 2003
Banco de Santiago	Banca (Chile)	1999, 2000 y 2001
Banco Santander Brasil	Banca (Brasil)	1999, 2000 y 2001
Banco do Estado de Sao Paulo	Banca (Brasil)	2000, 2001 y 2003

FUENTE: Elaboración propia a partir de informes de auditorías de Arthur Andersen para los ejercicios 1999, 2000 y 2001 e informes de auditoría de Deloitte & Touche para los ejercicios 2002 y 2003.

De las 25 sociedades entre las que se incluyen las cinco anteriores, 19 están radicadas fuera del territorio español (76%) —entre las que cabe notar cuatro de ellas, que están en paraísos fiscales— por lo que es de destacar la importante internacionalización del capital del grupo Santander también para este periodo, si bien las sociedades domiciliadas en España acumulan comparativamente buena parte del mismo.

<sup>81</sup> Banco Español de Crédito, S.A. (España), Banco Mexicano, S.A., Banco de Santiago (Chile), Banco Santander Brasil (Brasil), Banco Santander Chile, Banco del Río de la Plata (Argentina), BSCH Finance Ltd (Islas Cayman), Cántabro Catalana de Inversiones, S.A. (España), Cadinga (España, Santander Investment Securities New York (EEUU), Banca Serfín, S.A. (México), Banco do Estado de Sao Paulo (Brasil), Banco Santander Brasil International (Bahamas), Banco Meridional (Brasil), Banco Madasant (Portugal), Banco Totta e Açores (Portugal), Banco Santander, S.A. (Brasil), Santusa Holding S.L. (España), Grupo Financiero Santander Serfín S.A. de C.V (México), Parasant, S.A. (Suiza), Aljardi SGPS, Lda (Portugal), FFB Participações e Serviços Sociedad Unipessoal, S.A. (Portugal), Administración de Bancos Latinoamericanos Santander S.L. (España), Briswiss Ltd (Islas Vírgenes), Grupo Empresarial Santander S.L. (España).

<b>Tabla 65. DATOS PARA LAS DIEZ PRIMERAS SOCIEDADES CONSOLIDADAS EN EL GRUPO SANTANDER ENTRE 1999 Y 2003 SEGÚN CAPITAL</b>			
<b>Año</b>	<b>Total capital declarado para las diez primeras sociedades</b> (en millones de euros)	<b>% de capital en sociedades radicadas en España</b>	<b>% de capital en sociedades radicadas en paraísos fiscales</b>
1999	5.797	33,82	6,22
2000	9.539	14,77	8,27
2001	13.768	9,70	0,00
2002	13.991	42,56	13,77
2003	15.436	50,36	7,49

FUENTE: Elaboración propia a partir de informes de auditorías de Arthur Andersen para los ejercicios 1999, 2000 y 2001 e informes de auditoría de Deloitte & Touche para los ejercicios 2002 y 2003.

En cuanto a *reservas*, entre 1999 y 2003 las sociedades que ocupan los diez primeras posiciones son un total de 22<sup>82</sup> entre las que destacan las tres sociedades siguientes:

<b>Tabla 66. PRINCIPALES SOCIEDADES CONSOLIDADAS EN EL GRUPO SANTANDER ENTRE 1999 Y 2003 SEGÚN RESERVAS</b>		
<b>Sociedad</b>	<b>Actividad (domiciliación)</b>	<b>Entre las 10 primeras según reservas</b>
SCH Bank and Trust Ltd	Banca (Bahamas)	1999, 2000, 2001, 2002 y 2003
Banco Español de Crédito, S.A.	Banca (España)	1999, 2000, 2001, 2002 y 2003
Banco Totta e Açores	Banca (Portugal)	2000, 2001, 2002 y 2003

FUENTE: Elaboración propia a partir de informes de auditorías de Arthur Andersen para los ejercicios 1999, 2000 y 2001 e informes de auditoría de Deloitte & Touche para los ejercicios 2002 y 2003.

De las 22 sociedades entre las que se incluyen las tres anteriores, 14 están radicadas fuera del territorio español (64%)—entre las que cabe notar cinco de ellas, que están en paraísos fiscales—por lo que es de destacar también aquí la importante internacionalización de la ubicación de las reservas del grupo Santander entre 1993 y 1998, y la importante presencia de las mismas en áreas extraterritoriales (territorios considerados paraísos fiscales). En realidad, como sucede en el

<sup>82</sup> Santander Central Hispano Bank and Trust (Bahamas) Ltd, Banco del Río de la Plata (Argentina), Banco Santander Puerto Rico, Banco Madasant (Portugal), Banco de Venezuela, S.A.C.A., BSCH Gestión, S.G.L.L.C. (España), Banco Santander Colombia, S.A., Banco Santander Negocios (España), HBF Banco Financiero, S.A. (España), Banco Español de Crédito, S.A. (Banesto), Banco Totta e Açores (Portugal), Banco do Estado de Sao Paulo (Brasil), Santander Investment Bank (Bahamas), Banco Santander Brasil International Ltd (Bahamas), Secuoya Capital Privado S.C.R.S.A. (España), Santusa Holding, S.L. (España), FFB Participações e Serviços Sociedade Unipessoal S.A. (Portugal), Foggia S.G.P.S. S.A. (Portugal), Santander Consumer Finance, S.A. (España), Holbah II, Ltd (Bahamas), Banco Santander Bahamas International Ltd (Bahamas), Somaen Dos, S.L. (España).

periodo anterior, el grupo Santander declara la mayor parte de sus reservas consolidadas en sociedades radicadas fuera de España y, entre 1999 y 2001, en particular, en sociedades radicadas en paraísos fiscales.

<b>Tabla 67. DATOS PARA LAS DIEZ PRIMERAS SOCIEDADES CONSOLIDADAS EN EL GRUPO SANTANDER ENTRE 1999 Y 2003 SEGÚN RESERVAS</b>			
<b>Año</b>	<b>Total reservas declaradas para las diez primeras sociedades</b> (en millones de euros)	<b>% reservas en sociedades radicadas en España</b>	<b>% reservas en sociedades radicadas en paraísos fiscales</b>
1999	3.638	14,29	43,37
2000	6.364	6,28	30,47
2001	6.604	8,72	43,40
2002	15.162	43,40	23,22
2003	15.387	45,14	20,67

FUENTE: Elaboración propia a partir de informes de auditorías de Arthur Andersen para los ejercicios 1999, 2000 y 2001 e informes de auditoría de Deloitte & Touche para los ejercicios 2002 y 2003.

En cuanto a *beneficios*, entre 1999 y 2003 las sociedades que ocupan los diez primeras posiciones son un total de 23<sup>83</sup> entre las que destacan las cuatro sociedades siguientes:

<b>Tabla 68. PRINCIPALES SOCIEDADES CONSOLIDADAS EN EL GRUPO SANTANDER ENTRE 1999 Y 2003 SEGÚN BENEFICIOS</b>		
<b>Sociedad</b>	<b>Actividad (domiciliación)</b>	<b>Entre las 10 primeras según beneficios</b>
Banco Español de Crédito, S.A.	Banca (España)	1999, 2000, 2001, 2002 y 2003
BSCH Finance Ltd	Financiera (Islas Cayman)	1999, 2000, 2001 y 2002
Banco Santander Chile	Banca (Chile)	1999, 2000, 2001 y 2003
Banca Serfín	Banca (México)	2000, 2001, 2002 y 2003

FUENTE: Elaboración propia a partir de informes de auditorías de Arthur Andersen para los ejercicios 1999, 2000 y 2001 e informes de auditoría de Deloitte & Touche para los ejercicios 2002 y 2003.

<sup>83</sup> Banco Español de Crédito S.A. (España), BSCH Finnace Ltd (Islas Cayman), Banco del Río de la Plata (Argentina), Banco Santander Chile, Banco de Santiago (Chile), Banco Santander Puerto Rico, Banco de Venezuela S.A.C.A., Banco Mexicano S.A., B.S.N. Sociedad de Valores y Bolsa (España), Banco Madasant (Portugal), Santander Central Hispano Bank And Trust Ltd (Bahamas), Vista Desarrollo (España), Banca Serfín, S.A. (México), Banco do Estado de Sao Paulo, S.A. (Brasil), Santander Central Hispano Investment S.A. (España), Banco Santander S.A. (Brasil), Grupo Financiero Santander Serfín S.A. de C.V. (México), Cantabria de Inversiones, S.A. (México), Santusa Holding, S.L. (España), Holbah II Ltd (Bahamas), Parasant, S.A. (Suiza), CC-Holding GMBH (Alemania), Santander Holding International S.A. (España).

De las 23 sociedades entre las que se incluyen las cuatro anteriores, 16 están radicadas fuera del territorio español (70%)—entre las que cabe notar cuatro de ellas, que están en paraísos fiscales— por lo que es de destacar también la importante internacionalización de la ubicación de los beneficios consolidados del grupo Santander, entre 1999 y 2003, y la importante presencia de los mismos en áreas extraterritoriales (territorios considerados paraísos fiscales).

<b>Tabla 69. DATOS PARA LAS DIEZ PRIMERAS SOCIEDADES CONSOLIDADAS EN EL GRUPO SANTANDER ENTRE 1999 Y 2003 SEGÚN BENEFICIOS</b>			
<b>Año</b>	<b>Total beneficios declarados para las diez primeras sociedades</b> (en millones de euros)	<b>% beneficios en sociedades radicadas en España</b>	<b>% beneficios en sociedades radicadas en paraísos fiscales</b>
1999	1.237	27,48	20,86
2000	1.953	22,89	26,57
2001	2.802	17,06	24,23
2002	4.618	27,54	22,78
2003	6.114	36,95	0,00

FUENTE: Elaboración propia a partir de informes de auditorías de Arthur Andersen para los ejercicios 1999, 2000 y 2001 e informes de auditoría de Deloitte & Touche para los ejercicios 2002 y 2003.

En cuanto a *costes*, entre 1993 y 1998 las sociedades que ocupan los diez primeras posiciones son un total de 23<sup>84</sup> entre las que destacan las tres sociedades siguientes:

<b>Tabla 70. PRINCIPALES SOCIEDADES CONSOLIDADAS EN EL GRUPO SANTANDER ENTRE 1999 Y 2003 SEGÚN COSTES</b>		
<b>Sociedad</b>	<b>Actividad (domiciliación)</b>	<b>Entre las 10 primeras según costes en:</b>
Banco Español de Crédito	Banca (España)	1999, 2000, 2001, 2002 y 2003
SCH Bank and Trust Ltd	Banca (Bahamas)	1999, 2000, 2001, 2002 y 2003
Banco Totta e Açores	Banca (Portugal)	200, 2001, 2002 y 2003

FUENTE: Elaboración propia a partir de informes de auditorías de Arthur Andersen para los ejercicios 1999, 2000 y 2001 e informes de auditoría de Deloitte & Touche para los ejercicios 2002 y 2003.

<sup>84</sup> Banco Español de Crédito S.A. (España), Santander Central Hispano Bank and Trust (Bahamas) Ltd, Banco Río de la Plata (Argentina), Banco Santander Brasil, Banco Mexicano, S.A., Banco Santander Chile, BSCH Finance Ltd (Islas Cayman), Banco de Santiago (Chile), Banco de Venezuela, S.A.C.A., Banco Tornquist (Argentina), Banco do Estado de Sao Paulo (Brasil), Banco Totta e Açores (Portugal), Banco Meridional (Brasil), Banco Madasant (Portugal), Banco Serfin S.A. (México), Banco Santander S.A. (Brasil), Santusa Holding S.L. (España), Grupo Financiero Santander Serfin S.A. de C.V. (México), Administración de Bancos Latinoamericanos Santander S.L. (España), Foggia SGPS S.A. (Portugal), Santander Consumer Finance, S.A. (España), Holbah II, Ltd (Bahamas), Grupo Empresarial Santander S.L. (España).

De las 23 sociedades entre las que se incluyen las tres anteriores, 18 están radicadas fuera del territorio español (78%)—entre las que cabe notar tres de ellas, que están en paraísos fiscales—. También los costes están muy internacionalizados para este periodo y si bien el Banco Español de Crédito, S.A. (Banesto) sigue teniendo un papel destacado en este apartado su protagonismo es decreciente y la mayor parte de los costes se reparten entre sociedades latinoamericanas o radicadas en paraísos fiscales y otras sociedades radicadas en España.

<b>Tabla 71. DATOS PARA LAS DIEZ PRIMERAS SOCIEDADES CONSOLIDADAS EN EL GRUPO SANTANDER ENTRE 1999 Y 2003 SEGÚN COSTES</b>			
<b>Año</b>	<b>Total costes declarados para las diez primeras sociedades</b> (en millones de euros)	<b>% costes en sociedades radicadas en España</b>	<b>% costes en sociedades radicadas en paraísos fiscales</b>
1999	7.918	24,61	24,14
2000	18.860	13,48	905
2001	19.624	12,59	9,18
2002	27.065	32,21	11,07
2003	25.340	55,05	4,96

FUENTE: Elaboración propia a partir de informes de auditorías de Arthur Andersen para los ejercicios 1999, 2000 y 2001 e informes de auditoría de Deloitte & Touche para los ejercicios 2002 y 2003.

Como sucedía en la etapa anterior, el gran crecimiento del grupo Santander consolidado en este periodo también se hace particularmente evidente en los datos mostrados, que podríamos resumir como sigue:

a) El grupo Santander, ahora Santander Central Hispano, experimenta un importante crecimiento que queda de manifiesto en toda la estructura empresarial: el capital y los costes se multiplican por tres, las reservas por cuatro y los beneficios por cinco.

b) A pesar de la fusión con el Banco Central Hispano en 1999, la absorción del Banesto sigue afectando de forma muy importante a las cuentas anuales: la entidad cada vez tiene menor repercusión en los costes y está siempre entre las diez mejores sociedades consolidadas en lo relativo a capital, reservas y beneficios. Si atendemos sólo a las sociedades consolidadas domiciliadas en España, Banesto constituye sin lugar a dudas el mejor activo, con diferencia, del grupo consolidado.

c) La internacionalización del grupo Santander es importante pero no aumenta durante este periodo con relación al anterior, si no que decrece, lo cual puede ser debido al elevado aporte al perímetro de consolidación de sociedades radicadas en España consecuencia de la fusión con el Banco Central Hispano.

### 7.2.2.3.2 Sociedades no consolidables

En el capítulo de las participaciones, aquellas sociedades que no consolidan con el grupo pero en las que el Santander posee más de un 3% o el 20% si no cotizan en bolsa (y cuya actividad no está directamente relacionada con la del Banco), obtenemos las siguientes conclusiones siguiendo los informes del auditor para el periodo 1999-2003.

<b>Tabla 72. SECTORES DE ACTIVIDAD DE LAS SOCIEDADES PARTICIPADAS POR EL GRUPO SANTANDER ENTRE 1999 Y 2003</b>	
<b>Ámbito</b>	<b>Promedio de sociedades sobre total</b>
Servicios	44,49
Finanzas	41,40
Industria	14,10

FUENTE: Elaboración propia a partir de informes de Arthur Andersen para los ejercicios 1999, 2000 y 2001; e informes de Deloitte & Touche para los ejercicios 2002 y 2003.

A lo largo del periodo se observa claramente una ligera disminución del número de sociedades participadas en el sector financiero, una notable reducción de las participadas en el ámbito puramente industrial y un aumento considerable de las participaciones en el sector servicios.

En efecto, el periodo se inicia con un claro predominio de las participaciones en sociedades financieras y termina con una mayoría de participaciones en los servicios y, dentro de ellos, el sector de la información y la comunicación se convierte a lo largo del periodo en el subsector más importante en número de empresas participadas.

<b>Tabla 73. SOCIEDADES PARTICIPADAS DEL SECTOR DE LA INFORMACIÓN Y LA COMUNICACIÓN DECLARADAS ENTRE 1999 Y 2003 EN LOS INFORMES DE AUDITORÍA</b>		
<b>Año</b>	<b>Número de sociedades / % sobre total</b>	<b>Sectores (nº sociedades)</b>
1999	3 / 7,32%	Informática (1), telecomunicaciones (2)
2000	2 / 4,08%	Internet (1), telecomunicaciones (1)
2001	2 / 5,13%	Internet (1), telecomunicaciones (1)
2002	39 / 23,21%	Internet (14); comercio electrónico (10); tecnología, informática, procesamiento de datos y servicios informáticos (6); publicidad (3); telecomunicaciones (3); marketing (2)
2003	28 / 17,28%	Internet (12), tecnologías informáticas (5), publicidad (3), telecomunicaciones (5), Marketing (2), medios de comunicación (1)

FUENTE: Elaboración propia a partir de informes de auditorías de Arthur Andersen para los ejercicios 1999, 2000 y 2001 e informes de auditoría de Deloitte & Touche para los ejercicios 2002 y 2003.



Por ubicación geográfica la internacionalización del grupo vuelve a ser menor en las sociedades participadas que en las consolidadas, de modo que los intereses de inversión no consolidada se centran mayoritariamente en territorio español.

<b>Tabla 74. DOMICILIACIÓN DE LAS SOCIEDADES PARTICIPADAS DECLARADAS EN LOS INFORMES DE AUDITORÍA ENTRE 1999 Y 2003</b>		
<b>Año</b>	<b>En España (%)</b>	<b>Fuera de España (%)</b>
1999	70,73	29,27
2000	51,02	48,98
2001	61,53	38,47
2002	66,66	33,34
2003	58,64	41,36

FUENTE: Elaboración propia a partir de informes de auditorías de Arthur Andersen para los ejercicios 1999, 2000 y 2001 e informes de auditoría de Deloitte & Touche para los ejercicios 2002 y 2003.

En cuanto a los resultados de las sociedades participadas se observa, como en la etapa anterior, que las sociedades con mejores resultados realizan mayoritariamente su actividad en el terreno financiero mientras que las sociedades con peores resultados realizan su actividad mayoritariamente en otros sectores y, particularmente, en el sector de la información y la comunicación.

<b>Tabla 75. PRINCIPALES SOCIEDADES PARTICIPADAS EN EL GRUPO SANTANDER ENTRE 1999 Y 2003 SEGÚN RESULTADOS NETOS</b>		
<b>MEJORES RESULTADOS</b>		
<b>Sociedad</b>	<b>Actividad (domiciliación)</b>	<b>Entre las 10 primeras por resultados</b>
The Royal Bank of Scotland	Banca (Reino Unido)	1999, 2000, 2001, 2002 y 2003
San Paolo IMI S.P.A.	Banca (Italia)	1999, 2000, 2001, 2002 y 2003
Cepsa, S.A.	Refinadora petróleo (España)	1999, 2000, 2001, 2002 y 2003
Unión Eléctrica FENOSA, S.A.	Eléctrica (España)	1999, 2000, 2001, 2002 y 2003
Commerzbank A.G.	Banca (Alemania)	1999, 2000, 2001 y 2002
<b>PEORES RESULTADOS</b>		
<b>Sociedad</b>	<b>Actividad (domiciliación)</b>	<b>Entre las 10 con más pérdidas en:</b>
Auna Operadores de Telecom., S.A.	Telecomunicaciones (España)	2002 y 2003
Cableuropa, S.A.	Telecomunicaciones (España)	1999 y 2000
Portal Universia, S.A.	Internet (España)	2002 y 2003
Mobipay International, S.A.	Telecomunicaciones (España)	2001, 2002 y 2003

FUENTE: Elaboración propia a partir de informes de auditorías de Arthur Andersen para los ejercicios 1999, 2000 y 2001 e informes de auditoría de Deloitte & Touche para los ejercicios 2002 y 2003.

#### 7.2.2.4 Empresas que integran el grupo en 2004

En 2004 el grupo SCH adquiere el banco británico Abbey National, realizando el tercer gran salto en su tamaño desde 1976 e iniciando una nueva etapa. Según señala el informe entregado a la SEC en 2005 para el ejercicio 2004, la envergadura del grupo SCH pone en evidencia la repercusión de la incorporación a su perímetro contable de las sociedades del grupo británico: el número de sociedades declaradas se incrementa en más del 50%.

<b>Tabla 76. NÚMERO DE SOCIEDADES DEL GRUPO SCH EN 2004</b>		
<b>Sociedades consolidadas</b>	<b>Sociedades no consolidables</b>	<b>Total</b>
572	185	757
FUENTE: Informe anual a la SEC para el ejercicio 2004 (SCH/SEC, 2005: Exhibit I y II).		

Así pues, en la nueva etapa del grupo destacan cuatro sociedades: en primer lugar, lógicamente, la matriz del grupo, el Banco Santander Central Hispano, S.A.; en segundo lugar, pero con una aportación muy relevante, el Banco Español de Crédito, S.A. (Banesto); en tercer lugar, el grupo formalmente independiente del SCH pero propiedad de la familia Botín, Bankinter, S.A., y, por último, la citada adquisición transfronteriza del SCH, el Abbey Bank.

El Banco Santander Central Hispano, S.A. tiene un peso cada vez menor en el grupo debido al crecimiento de éste, por ello, tal y como afirma la entidad, tiende a actuar como un *holding* de los *holdings* que a su vez integran el grupo SCH.

Banesto es propiedad prácticamente al 90% del BSCH y es, sin duda, la entidad que más aporta al grupo después del BSCH.

Bankinter, por su lado, es un caso distinto. La compañía, constituida en 1965 como banco industrial y de negocios, con una participación repartida al 50% entre el Banco Santander y el Bank of America, es en la actualidad totalmente independiente del grupo SCH pero propiedad de la familia Botín, que posee más del 10% de las acciones del banco, porcentaje de sobras cualificado para que puedan ejercer, tal y como hacen desde su creación, como rectores de la misma bien de forma directa o indirecta.

El Abbey Bank, por último, es el sexto mayor banco del Reino Unido, el 16º de Europa y el número 30 del mundo, según datos de la propia entidad. En el momento de ser adquirido por el SCH, a mediados de 2004, la entidad británica poseía más de 24.000 empleados, 730 sucursales y 18 millones de clientes, especialmente en el mercado hipotecario residencial. Los resultados de cada sociedad se muestran a continuación desde 1976 o desde la fecha de su absorción, en su defecto, a título comparativo.

<b>Tabla 77. RESULTADOS NETOS DE LAS PRINCIPALES SOCIEDADES DEL GRUPO SCH</b>								
	<b>SANTANDER Resultados Individuales</b>		<b>BANKINTER Resultados Consolidados</b>		<b>BANESTO Resultados Consolidados</b>		<b>ABBEY BANK Resultados Consolidados</b>	
<b>Año</b>	Beneficios después de impuestos (millones €)	Incremento en %	Beneficios después de impuestos (millones €)	Incremento en %	Beneficios después de impuestos (millones €)	Incremento en %	Beneficios después de impuestos (millones €)	Incremento en %
1976	27	Nd	Nd	Nd				
1977	28	3,70	4	Nd				
1978	24	(14,28)	6	36,0				
1979	31	29,16	Nd	Nd				
1980	42	35,48	Nd	Nd				
1981	Nd	Nd	11	Nd				
1982	55	Nd	12	9,1				
1983	61	10,90	12	1,5				
1984	Nd	Nd	15	26,25				
1985	108	Nd	Nd	Nd				
1986	133	23,15	15	Nd				
1987	161	21,05	21	37,2				
1988	210	30,43	Nd	Nd				
1989	246	17,14	62	Nd				
1990	328	33,33	80	30,0				
1991	373	13,71	Nd	Nd				
1992	326	(12,60)	Nd	Nd				
1993	365	11,96	113	Nd	(3.514) *	Nd		
1994	372	1,92	112	(1,3)	(101,5)	97,1		
1995	270	(27,42)	112	0,2	Nd	Nd		
1996	301	11,48	97	(13,0)	Nd	Nd		
1997	355	17,94	95	(2,3)	197	Nd		
1998	480	35,21	103	8,2	251	27,3		
1999	869	10,00	108	5,2	314	25,2		
2000	1.241	42,80	89	(17,6)	380	25,0	2.010	
2001	1.330	7,17	98	10,6	422	11,1	1.896	(5,7)
2002	1.376	3,45	110	12,2	436	3,4	(1.561)	(182,3)
2003	1.446	5,08	133	20,6	442	1,4	(914)	41,5
2004	1.837	27,04	163	22,6	526	19,1	183	120,0

FUENTE: Elaboración propia a partir de informes anuales e informes de auditorías de BSCH, Bankinter, Banesto, Abbey Bank y hemerotecas periódicas.  
Nd: datos no disponibles. Entre paréntesis los crecimientos negativos.

La adquisición del Abbey, no obstante, no tuvo impacto sobre los resultados consolidados del grupo SCH en 2004. A pesar de que todo el activo y pasivo del grupo británico está reflejado ya en las cuentas del SCH para 2004, tal y como hemos visto en su perímetro contable, no lo están sus resultados. El Santander consolidó al grupo en 2004 como si la absorción se hubiera realizado a 31 de diciembre de 2004 en lugar de en noviembre, para que los resultados negativos del grupo Abbey no se reflejaran todavía en los del grupo SCH.

Los resultados consolidados, junto a los individuales y los atribuidos al grupo para 2004, se ofrecen a continuación junto a los datos agregados suministrados en los apartados anteriores, para evaluar mejor la progresión realizada desde 1993 (fecha desde la que se tienen cifras atribuidas al grupo).

<b>Tabla 78. RESULTADOS NETOS (DESPUÉS DE IMPUESTOS)</b>						
	<b>Banco SANTANDER , S.A. Resultado individual</b>		<b>Grupo SANTANDER Resultado atribuido</b>		<b>Grupo SANTANDER Resultado consolidado</b>	
<b>Año</b>	Millones €	Incremento en %	Millones €	Incremento en %	Millones €	Incremento en %
1993	365	11,96	399	12,07	469	17,83
1994	372	1,92	419	5,01	600	27,93
1995	270	(27,42)	453	8,11	612	2,00
1996	301	11,48	514	13,47	724	18,30
1997	355	17,94	664	29,18	989	36,60
1998	480	35,21	854	28,61	1.187	20,02
1999	869	10,00	1.575	26,03	2.184	28,06
2000	1.241	42,80	2.258	43,36	3.069	40,52
2001	1.330	7,17	2.486	10,09	3.327	8,40
2002	1.376	3,45	2.247	(9,61)	2.785	(16,29)
2003	1.446	5,08	2.610	16,15	3.232	16,05
2004	1.837	27,04	3.136	20,15	3.668	13,49

FUENTE: Elaboración propia a partir de hemerotecas digitales de *El País* y *El Mundo* y de informes de auditoría de Arthur Andersen hasta 2001 y de Deloitte & Touche a partir de 2002. Entre paréntesis los crecimientos negativos.

#### **7.2.2.4.1 Sociedades consolidadas**

Según el informe anual entregado por el BSCH a la SEC (Securities Exchange Comisión) para el ejercicio 2004, el 9,27% de las sociedades consolidadas con el grupo SCH —esto es, las sociedades cuya actividad está directamente relacionada con la del banco y en cuyo capital éste participa, directa o indirectamente, en un porcentaje igual o superior al 50% o, siendo inferior, si el banco ejerce un control efectivo sobre ellas y cuyas cuentas se presentan integradas a las del grupo SCH— se dedica a la actividad bancaria y aglutina el 66,73% de los beneficios. De entre los

sectores de actividad destacan también las sociedades *holding*, de las que proceden el 40% de los beneficios netos declarados y cuya actividad final no es visible.

<b>Tabla 79. PRINCIPALES SECTORES DE ACTIVIDAD DE LAS SOCIEDADES CONSOLIDADAS QUE INTEGRAN EL GRUPO SCH EN 2004 SEGÚN BENEFICIOS</b>			
<b>Sector</b>	<b>Nº sociedades</b>	<b>% sobre total empresas</b>	<b>% sobre total beneficios netos (*)</b>
Banca	53	9,27	66,73
Sociedades holding (1)	64	11,19	39,06
Inversión mobiliaria (2)	20	3,50	4,75
Financiera	103	18,01	4,73
Seguros	7	1,22	2,52
Sociedades de valores (3)	32	5,59	2,27
Gestión de Fondos de pensiones	8	1,40	1,37
Gestión de fondos	23	4,02	1,25
Gestión de fondos y carteras	18	3,15	0,78
Servicios	17	2,97	0,33
Factoring (4)	6	1,05	0,33
Sociedades de créditos hipotecarios	4	0,70	0,23
Tarjetas de crédito	4	0,70	0,08
Asesoría mobiliaria	3	0,52	0,08
Sociedades de capital riesgo	6	1,05	0,06
Consultoría	48	8,39	0,02
Internet	3	0,52	0,02
Arrendamiento	2	0,35	0,02
Marketing	3	0,52	0,00
Gestión de activos (5)	26	4,55	(0,02)
Servicios informáticos	5	0,87	(0,29)
Leasing	49	8,57	(0,31)
Inmobiliaria	21	3,67	(0,41)
Sociedades de cartera (6)	34	5,94	(23,90)
Otros	13	2,27	0,29
<b>TOTAL</b>	<b>572</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>

FUENTE: Elaboración propia a partir SCH-SEC (2005). Entre paréntesis las cifras negativas.

(\*) Sobre beneficios netos declarados para las consolidadas (sin ajustes de operaciones intragrupo).

(1) Desde un punto de vista mercantil, se entiende por sociedad holding aquella sociedad de cartera que posee valores de otras entidades con el fin de aglutinar recursos para llevar a cabo proyectos. La sociedad holding controla a las sociedades que la componen, que no son transparentes. (Harwood y Dutilh, 2002:34). (2) Gestión de la inversión en títulos, obligaciones, valores, etc. (3) La sociedad de valores es un intermediario financiero autorizado por el Ministerio de Economía para realizar las funciones de intermediación de productos financieros, gestión de carteras de activos financieros y asesoramiento. Puede operar en Bolsa tanto por cuenta ajena como por cuenta propia. (Agenteallianz.com). (4) El factoring es una actividad que realiza operaciones de autofinanciamiento, en la medida que la empresa puede movilizar el valor ingente de sus créditos y obtener, por esta vía, una liquidez suplementaria (Frignani, 1995:35). (5) Un activo es un conjunto de bienes y derechos de una sociedad o persona física que pueden ser valorados económicamente. En contabilidad, el activo refleja las inversiones en capital fijo y en otros inmovilizados, en mercaderías, en derechos de todo tipo, etc. (Agenteallianz.com). (6) Las sociedades de cartera controlan grupos de sociedades filiales y sus actividades principales son la propiedad y la dirección de los grupos. (FMI, 2000: 12).

Por países, más del 70% de las sociedades están radicadas en Europa y, desde la compra del Abbey, el grupo SCH posee más entidades en el Reino Unido (202) que en España (108), domiciliación principal hasta ahora de sus sociedades. Con la absorción del Abbey, el grupo también ha aumentado considerablemente el número de sociedades radicadas en paraísos fiscales (especialmente en Jersey), cuya aportación a la cifra final de beneficios representa el 7% según estimaciones propias realizadas a partir del informe presentado en la SEC para 2004).<sup>85</sup>

Para conocer cuales son las sociedades más importantes del grupo es interesante atender a la envergadura de sus capitales, reservas, beneficios y costes. Para ello acudimos de nuevo al anexo Exhibit I del informe entregado a la SEC en el que se ofrece la lista de sociedades consolidadas.

<b>Tabla 80. PRINCIPALES SOCIEDADES CONSOLIDADAS EN EL GRUPO SCH SEGÚN CAPITAL Y RESERVAS EN 2004</b>		
<b>Top 10 según Capital</b>		
	<b>Sociedad</b>	<b>Millones de euros</b>
1	Santusa Holding, S.L. (sociedad holding, España)	4.857
2	Abbey National SMA Holdings Ltd (sociedad gestora, Reino Unido)	4.775
3	Abbey National plc (banca, Reino Unido)	3.741
4	Abbey National Treasury Services, plc (banca, Reino Unido)	3.615
5	SPL (Holdings) Ltd (sociedad gestora, Reino Unido)	3.068
6	Grupo Empresarial Santander, S.L. (sociedad holding, España)	2.843
7	SPL (Holdings 1) Ltd (sociedad gestora, Reino Unido)	2.463
8	Grupo Financiero Santander Serfín, S.A. de C.V. (soc. holding, México)	1.784
9	Santander Totta, SGPS (sociedad holding, Portugal)	1.509
10	Abbey National Treasury Services Overseas Holdings (soc. gestora, Reino Unido)	1.302
	% sobre capital TOTAL	54,69
<b>Top 10 según Reservas</b>		
	<b>Sociedad</b>	<b>Millones de euros</b>
1	Santusa Holding, S.L. (sociedad holding, España)	5.522
2	Foggia, S.G.P.S., S.A. (sociedad holding, Portugal)	2.446
3	Santander Consumer Finance, Germany GMBH (soc. hold., Alemania)	2.316
4	FFB – Participações e Serviços, Soc. Unip., S.A. (soc. hold. Portugal)	2.312
5	Abbey National plc (banca, Reino Unido)	2.044
6	Banco Español de Crédito, S.A. (banca, España)	1.439
7	Santander Consumer Finance, S.A. (banca, España)	1.372
8	Santander Bank and Trust, Ltd (banca, Bahamas)	1.324
9	CC-Holding GMBH (sociedad holding, Alemania)	1.019
10	Capital Riesgo Global, SCR, S.A. (sociedad holding, Alemania)	955
	% sobre reservas TOTALES	67,78
FUENTE: Elaboración propia a partir SCH-SEC (2005).		

<sup>85</sup> En el informe anual presentado a los accionistas en España se indica que los ingresos de «estas entidades off-shore representan menos del 2% de los ingresos totales del grupo consolidado» (SCH, 2005: 181). Según los datos aportados al informe presentado en la SEC la cifra real de aportación a los beneficios netos es del citado 7% (SCH/SEC, 2005: Exhibit I).

De la tabla anterior se desprende lo siguiente:

a) En primer lugar, es de observar el importante peso asumido por el Abbey en el capital del SCH en 2004 y el importante peso de las sociedades holding en cuanto a capital y reservas, de modo que, en realidad, —debido a la falta de transparencia de los *holdings*— se desconoce con exactitud qué sociedades finales aglutinan la mayoría del capital y reservas del grupo.

b) En el capítulo de reservas es de destacar, además, la radicación en un paraíso fiscal de la octava mayor sociedad del grupo por reservas (Santander Bank and Trust, en las Bahamas).

c) Por otro lado, la internacionalización de la entidad es patente, especialmente de nuevo gracias a la absorción del Abbey, y la concentración intragrupo también: las diez primeras sociedades por capital aglutinan más de la mitad de todo el capital y las diez primeras sociedades por reservas acumulan casi el 70% de ellas.

d) Por último, destaca que Banesto sea la sexta sociedad del grupo con más reservas, lo cual viene a confirmar el importante peso que mantiene esta entidad en el grupo desde su absorción.

<b>Tabla 81. PRINCIPALES SOCIEDADES CONSOLIDADAS EN EL GRUPO SCH SEGÚN BENEFICIOS Y COSTES EN 2004</b>		
<b>Top 10 según Beneficios</b>		
	<b>Sociedad</b>	<b>Millones de euros</b>
1	Abbey National Treasury Services plc (banca, Reino Unido)	501
2	Grupo Empresarial Santander, S.L. (sociedad holding, España)	487
3	Banco do Estado de Sao Paulo, S.A. (banca, Brasil)	484
4	Banco Santander, S.A. (banca, Brasil)	475
5	Banco Español de Crédito, S.A. (banca, España)	409
6	Grupo Financiero Santander Serfín, S.A. de C.V. (soc. holding, México)	395
7	Swesant, S.A. (sociedad holding, Suíza)	336
8	Santander Consumer Finance, S.A. (banca, España)	300
9	Santander Holding Internacional, S.A. (sociedad holding, España)	299
10	CC-Bank Aktiengesellschaft (banca, Alemania)	272
	% sobre beneficios TOTALES declarados	77,41
<b>Top 10 según Costes</b>		
	<b>Sociedad</b>	<b>Millones de euros</b>
1	Abbey National plc (banca, Reino Unido)	12.462
2	Santusa Holding, S.L. (sociedad holding, España)	9.179
3	Abbey National SMA Holdings Ltd (sociedad gestora, Reino Unido)	4.507
4	Grupo empresarial Santander, S.L. (sociedad holding, España)	4.005
5	Abbey National Treasury Services plc (banca, Reino Unido)	3.342
6	Santander Totta, SGPS (sociedad holding, Portugal)	2.554
7	Santander Consumer Finance, Germany GMBH (soc. holding, Alemania)	2.316
8	Foggia, S.G.P.S., S.A. (sociedad holding, Portugal)	2.250
9	Banco Santander Totta, S.A. (banca, Portugal)	2.204
10	SPL (Holdings) Ltd (sociedad gestora, Reino Unido)	1.925
	% sobre costes TOTALES declarados	47,98
FUENTE: Elaboración propia a partir SCH-SEC (2005: Exhibit I).		

De la anterior tabla se desprenden datos relevantes que sintetizamos a continuación. En cuanto a los beneficios es de destacar:

a) Los buenos resultados de una de las sociedades del grupo Abbey, primera en beneficios del grupo SCH consolidado, aunque estos resultados no reflejan los resultados netos finales reales del grupo Abbey, con pérdidas cuantiosas en otras sociedades;

b) El importante papel de Brasil en los beneficios del grupo en su actividad bancaria, siendo este país latinoamericano el que mejores resultados aporta al grupo de toda la inversión en ese continente;

c) La presencia de una sociedad *holding* (cuya composición corporativa no es, pues, transparente) en Suiza, un país considerado un paraíso fiscal por la mayoría de organizaciones no gubernamentales que persiguen la justicia fiscal.<sup>86</sup> Las filiales agrupadas bajo el paraguas de Swesant aportan la séptima mejor cifra de resultados de todo el grupo.

d) Por último, señalar que esas diez primeras entidades, entre las que se cuentan 6 sociedades no radicadas en España, aglutinan más de las tres cuartas partes de todos los beneficios del grupo.

En cuanto a los costes, la nota más destacada es el elevado precio pagado por el Abbey. Los datos entregados a la SEC revelan que el coste final total no son los 12.541 millones de euros que se hicieron públicos para la operación,<sup>87</sup> sino más de 20.000 millones de euros sólo entre las entidades bancarias Abbey National plc y Abbey National Treasury Services plc y la sociedad gestora Abbey National SMA Holdings — más de 24.500 millones de euros si incluimos a todas las demás.

En lo relativo a entidades de crédito, en el 2004, el grupo SCH consolidado incluía a 86 entidades de crédito según el Banco de España, mientras que el grupo BBVA, su principal competidor estaba formado por 43 entidades de crédito y era el segundo grupo en número de entidades de crédito consolidadas. En el Anexo 8 se encuentran detalladas las entidades de crédito que forman el grupo SCH en 2004.

---

<sup>86</sup> Por ejemplo para ATTAC, el movimiento internacional para el control democrático de los mercados financieros y de sus instituciones. Ver, entre otros, el citado Hernández Viguera (2005).

<sup>87</sup> Ver Hecho relevante número 53893 de la Comisión Nacional del Mercado de Valores el 12 de noviembre de 2004 por el que el grupo Santander entrega nota de prensa a la autoridad bursátil dando cuenta de la compra por valor de 12.541 millones de euros y del que se harán eco los medios de comunicación.



#### 7.2.2.4.2 Sociedades no consolidables

En el capítulo de las participaciones, aquellas sociedades que no consolidan con el grupo pero en las que el SCH posee más de un 3% o el 20% si no cotizan en bolsa (y cuya actividad no está directamente relacionada con la del Banco), el informe entregado a la SEC declara 185 sociedades para el ejercicio 2004 cuya actividad dominante es financiera.

<b>Tabla 82. SECTORES DE ACTIVIDAD DE LAS SOCIEDADES PARTICIPADAS POR EL GRUPO SCH EN 2004</b>		
<b>Ámbito</b>	<b>Nº (*) de empresas</b>	<b>% sobre total</b>
Finanzas	107	57,83
Servicios	61	32,97
Industria	16	8,64

FUENTE: Elaboración propia a partir de SCH/SEC (2005, Exhibit II).  
 (\*) Relacionadas 184 de las 185 por declararse una como inactiva.

Por ubicación geográfica, la internacionalización del grupo es aquí menor en la medida que el 57,29% de las sociedades participadas (105) están radicadas en territorio español. A continuación analizamos cuales son las sociedades según sus resultados de entre todas las participadas por el grupo en 2004.

<b>Tabla 83. RESULTADOS DE LAS SOCIEDADES PARTICIPADAS POR EL SCH EN 2004</b>			
<b>Las 10 sociedades con mejores resultados</b>			
<b>Sociedad</b>	<b>Participación total grupo SCH</b>	<b>Actividad y ubicación</b>	<b>Resultado neto (millones de €)</b>
1. San Paolo IMI, S.p.A. (1)	8,48%	Banca (Italia)	972
2. Compañía Española de Petróleos, S.A. (1)	32,27%	Refinería petróleo (España)	612
3. Shinsei Bank, Ltd. (2)	7,40%	Banca (Japón)	497
4. Unión Eléctrica FENOSA, S.A. (1)	22,02%	Energía (España)	373
5. BPI SGPS, S.A. (1)	5,29%	Banca (Portugal)	164
6. Inmobiliaria Urbis, S.A. (3)	45,67%	Inmobiliaria (España)	124
7. Scottish Mutual Assurance plc (3)	100,00%	Seguros (EEUU)	107
8. Modelo Continente SGPS, S.A. (1)	26,47%	Alimentación (Portugal)	75
9. Attijariwafa Bank S.A. (1)	14,48	Banca (Marruecos)	39
10. Abbey Nacional Life plc (3)	100,00%	Seguros (Reino Unido)	37

<b>Las 10 sociedades con peores resultados</b>			
<b>Sociedad</b>	<b>Participación total grupo SCH</b>	<b>Actividad y ubicación</b>	<b>Resultado neto</b> (millones de €)
1. Commerzbank, A.G. (1)	3,38%	Banca (Alemania)	(2.320)
2. Antena 3 Televisión, S.A. (1)	10,00%	Medios de com. (España)	(207)
3. Grupo Financiero Galicia, S.A. (1)	6,70%	Banca (Argentina)	(58)
4. Auna Operadores de Telecom. S.A. (1)	27,34	Telecom. (España)	(55)
5. Scottish Profident Limited (3)	100,00%	Seguros (EEUU)	(38)
6. EDS Credit Services Limited (4)	25,02%	Serv. Inform. (Reino Unido)	(6)
7. Portal Universia, S.A. (3)	80,50%	Internet (España)	(6)
8. Canela Foods, S.A. (3)	24,15%	Logística (España)	(5)
9. Meter Fit (North West) Limited (2)	50	Leasing (Reino Unido)	(4)
10. Dinsa Customer Services, S.A. (3)	88,65%	Serv. Inform. (España)	(4)

FUENTE: Elaboración propia a partir de SCH/SEC (2005: Exhibit II).  
(1) A 31 de diciembre 2003. (2) A 31 de marzo 2004, final del año fiscal de esta sociedad.  
(3) A 31 diciembre 2004. (4) A 31 de diciembre de 2002.

La doble tabla anterior refleja cómo, a pesar de la menor internacionalización de las participaciones societarias del grupo SCH, éstas destacan por sus buenos resultados aunque tres compañías españolas —CEPSA, Unión FENOSA y Urbis— están en las primeras posiciones en beneficios. Por otro lado, entre las sociedades participadas por el grupo SCH con peores resultados destacan los malos resultados en 2004 de Commerzbank y las inversiones en sociedades no financieras, principalmente del sector de la información y la comunicación.

En lo que a contribución explícita en los resultados netos del grupo SCH respecta, la propia entidad destaca como sociedades que más han aportado a los beneficios del grupo las siguientes en 2004:

<b>Tabla 84. SOCIEDADES PARTICIPADAS QUE MÁS APORTAN A LOS BENEFICIOS DEL GRUPO SCH EN 2004</b>			
<b>Sociedad</b>	<b>Participación total grupo SCH a 31/12/2004</b>	<b>Actividad y ubicación</b>	<b>Contribución</b> (millones de €)
1. Royal Bank of Scotland (1)	2,54%	Banca (Reino Unido)	303,2
2. Compañía Española de Petróleos, S.A.	32,27%	Refinería petróleo (España)	275,7
3. Inmobiliaria Urbis, S.A.	45,67%	Inmobiliaria (España)	90,6
4. Unión Eléctrica FENOSA, S.A.	22,02%	Energía (España)	88,1
5. Santander de seguros y reaseguros, S.A.	100,00%	Seguros (España)	45,1

FUENTE: SCH/SEC (2005: 76). (1) Por las plusvalías obtenidas de la enajenación del 2,51% de la entidad. Posteriormente, en enero de 2005, el grupo SCH se desprenderá del 2,54 restante.

### 7.2.3 Dimensión en el mercado

A continuación se ofrecen datos de interés para evaluar la posición del grupo SCH con respecto al resto de competidores en el período estudiado, esto es, desde el restablecimiento de la democracia en España hasta 2004.

#### 7.2.3.1 En el mercado español

Según Ramón Tamames, la banca española tiene este ranking al término de la dictadura franquista si atendemos a los depósitos bancarios:

<b>Tabla 85. POSICIÓN POR DEPÓSITOS A SEPTIEMBRE DE 1976</b> (millones de euros)	
<b>Entidad</b>	<b>Depósitos</b>
1. Banco Central	3.117
2. Banco Español de crédito	2.878
3. Banco Hispano Americano	2.754
4. Banco de Bilbao	1.986
5. Banco de Vizcaya	1.418
6. Banco Popular Español	1.322
7. Banco de Santander	1.298
8. Banco Exterior de España	674
9. Banco Atlántico	596
10. Rumasa	566

FUENTE: Tamames, Ramón (1977: 150-152).

Sólo dos años después el Santander ya ha escalado una posición en ese mismo ranking, iniciando la transición democrática en la sexta posición del sector bancario español con 1.878 millones de euros de recursos ajenos.<sup>88</sup> En esta posición seguirá buena parte de la década de los ochenta aunque irá escalando posiciones en otros rankings. De hecho, ya en 1979 ocupará la tercera posición en cuanto a recursos propios:

<b>Tabla 86. POSICIÓN POR RECURSOS PROPIOS</b> 1978-79 (millones de euros)	
<b>Entidad</b>	<b>Recursos</b>
1. Banco Central	351
2. Banco Español de Crédito	345
3. Banco de Santander	278
4. Banco Hispano	273
5. Banco de Bilbao	262
6. Banco de Vizcaya	193

FUENTE: El País (1979): «El Santander, tercer banco por recursos propios». *El País*, sección Economía, 29-12-1979.

<sup>88</sup> *El País* (1978): «Un banco español supera los 600.000 millones de depósitos». *El País*, sección Economía, 13-6-1978.

Por su lado, como ya se ha descrito en el capítulo 5, el sector bancario inicia un proceso de concentración sin precedentes a partir de principios de 1980. En 1987, por ejemplo, el 83% de los beneficios antes de impuestos de todos los bancos que operaban en España corresponden sólo a 8 entidades bancarias: 1.515 millones de euros de los 1.835 ganados ese año por la banca en España (Arancibia, 1988). Pero el panorama todavía se concentrará más.

En 1988, y como muestra de la creciente independencia y fortaleza de la entidad cántabra, el presidente del Santander deja de acudir a las reuniones de los siete grandes bancos españoles. Estas reuniones, que conformaban la imagen del *statu quo* del poder bancario, verán diluir su relevancia ante la aproximación de la fecha de entrada en el mercado único europeo.

En 1989, el Santander cierra el ejercicio como el segundo grupo bancario español en volumen tras el Banco Bilbao Vizcaya; seguido del Banesto y el Central, a la sazón hoy ambos integrados en el grupo SCH (Arancibia, 1990). Esta segunda posición estaba muy vinculada a las supercuentas y las cesiones de crédito. Entre octubre de 1989 y abril de 1990, la media de los grandes bancos veía aumentar sus depósitos en algo menos de 90,15 millones de euros, mientras que el Santander lo hacía en 2.253,80 millones de euros, es decir, 25 veces más. El éxito de las supercuentas (una cuenta remunerada por encima de la competencia) permitió que el banco captara (de sus principales competidores) hasta 409.000 cuentas nuevas en 1990.

La buena salud del Santander queda de manifiesto en 1991 con las retribuciones a los consejeros que, ese año, son ya las segundas tras las del Banesto: por aquel entonces un consejero del Santander ganaba de media más de 276.500 euros al año frente a los menos de 132.300 que cobraba uno del Banco Bilbao Vizcaya, el primer grupo bancario español.

<b>Tabla 87. REMUNERACIÓN DE LOS CONSEJOS DE ADMINISTRACIÓN BANCARIOS EN 1991</b>		
<b>Entidades</b>	<b>Remuneración</b> (millones de euros)	<b>Crecimiento vs 1990</b>
Banco Central Hispano	9,89 (38 miembros)	15,0%
Banco Santander	5,87 (21 miembros)	17,5%
Banesto	5,41	20,0%
Banco Bilbao Vizcaya	3,93 (30 miembros)	11,0%
Banco Exterior (*)	2,37	20,8%
Banco Popular	1,10 (29 miembros, cobran 12)	8,6%
Total	28,56	17,0%

FUENTE: Tobarra, Sebastián (1992): «Los consejeros de los grandes bancos cobraron 4.750 millones en 1991» *El País*, sección Economía, 22-6-1992. (\*) Controlado mayoritariamente por el Estado.

Desde principios de la década de 1990 el sector bancario español se concentra todavía más y la rivalidad máxima se focaliza entre los dos grandes y únicos líderes a partir de ese momento: Banco Bilbao Vizcaya y Banco Santander, BBVA y BSCH al terminar la década. En 1995 sólo

Argentaria y Central les siguen de cerca, precisamente ambos serán absorbidos por el BBV y el Santander respectivamente, esta era la situación en aquel momento:

<b>Tabla 88. PRINCIPALES GRUPOS BANCARIOS EN 1995</b>			
<b>Por beneficios</b>		<b>Por activos</b>	
<b>Entidad</b>	<b>Millones de euros</b>	<b>Entidad</b>	<b>Millones de euros</b>
1. BBV	505	1. Banco Santander	94.960
2. Banco Santander	453	2. BBV	84.142
3. Argentaria	445	3. Argentaria	72.122
4. Banco Popular	346	4. Banco Central Hispano	67.313
5. Banco Central Hispano	N/D	5. Banco Popular	19.232

FUENTE: El País (1996): «Los cinco grandes ganaron un 2,6% más», *El País*, sección Economía, 2-2-1996.

Tras la absorción del Banco Central Hispano, el Santander, ya como BSCH, alcanza la primera posición por capitalización bursátil superando por primera vez al BBVA en este ámbito en noviembre de 1999. El nuevo BSCH posee 8.681 sucursales en todo el mundo (6.455 de ellas en España) y 106.500 empleados y cuenta con unos activos de 239.200 millones de euros y 800.000 accionistas.

Según el Banco de España, la concentración en las cinco entidades de mayor tamaño registró un importante aumento entre los años 1998 y 2000, con las fusiones de los bancos Santander y Central-Hispano, por un lado, y BBV y Argentaria, por otro, que dieron paso a la entrada de dos nuevas entidades, aunque estas eran de menor dimensión que las reemplazadas. Los cinco grandes grupos bancarios españoles concentraban a finales de 2001 el 53,2% de los activos del sistema y sólo BSCH y BBVA se repartían a partes casi iguales el 37,5% de los activos bancarios (Banco de España, 2002: 23).

En 2002 ya puede decirse que sólo dos entidades bancarias, el BSCH y el BBVA, dominan el panorama financiero español. Entre las dos representan el 63,6% de los créditos y el 67% de los depósitos de todos los bancos españoles según la Asociación Española de Banca (AEB) y la Confederación Española de Cajas de Ahorro (CECA).

Desde el año 2000 el SCH es el primer banco español en beneficios. En 2003 también lo era por activos y es de destacar la quinta posición del otro banco de la familia Botín, Bankinter, por activos ese año. En 2003, el BSCH y el BBVA acumulan el 35% de la cuota del mercado bancario y acaban el año pactando una etapa de «no agresión» para hacer frente al enemigo común: las cajas de ahorro, que ya poseen el 50% del mercado (Barrón, 2003).

En 2004, según datos del propio banco a la SEC (SCH/SEC, 2005: 55), el mercado bancario español está dominado por dos grupos bancarios, el SCH y el BBVA. Ambos acumulan el 62,1% de los créditos y el 63,5% de los depósitos de toda la banca, lo que representa a su vez el 30,7%

de los créditos y el 28,3% de los depósitos de todo el mercado financiero. El tamaño comparado de los dos grupos líderes era el siguiente en 2004:

<b>Tabla 89. NÚMERO DE SOCIEDADES INTEGRADAS EN LOS GRUPOS SCH Y BBVA EN 2004</b>	
<b>Entidad</b>	<b>total</b>
SCH	757
BBVA	403
FUENTE: Informe anual a la SEC para el ejercicio 2004 (SCH/SEC, 2005: Exhibit I y II) (BBVA/SEC, 2005: 29)	

Su envergadura se hace, también, evidente al compararla con la de las otras empresas españolas importantes.<sup>89</sup>

<b>Tabla 90. RESULTADOS CONSOLIDADOS DEL SCH Y PRINCIPALES EMPRESAS ESPAÑOLAS EN 2004</b>		
<b>Compañía</b>	<b>Resultados netos (millones de euros)</b>	<b>Crecimiento en %</b>
Grupo SCH	3.136	20%
Telefónica	2.877	30%
Grupo BBVA	2.802	26%
Repsol	1.950	(3,5)
FUENTE: Elaboración propia a partir de los Informes anuales de las respectivas entidades. Entre paréntesis los crecimientos negativos.		

La retribución de su consejo de administración en 2004, comparada con la de los consejos de las otras entidades financieras más importantes en España también es muy significativa.

<b>Tabla 91. RETRIBUCIONES DE LOS CONSEJOS DE ADMINISTRACIÓN DE LAS CINCO PRIMERAS ENTIDADES FINANCIERAS EN ESPAÑA, 2004 (1)</b>		
<b>Entidad</b>	<b>Número de miembros del Consejo</b>	<b>Importe devengado (millones de euros)</b>
BSCH	24	171,7
BBVA	15	74,1
Banco Popular	19	5,3
La Caixa (2)	21	4,1
Caja Madrid	22	3,8
FUENTE: Elaboración propia a partir de los Informes anuales de las respectivas entidades. (1) Se incluyen todos los conceptos declarados en los informes: salario, dietas, pensiones, seguros, etc. (2) El cargo de consejero en La Caixa es honorífico y no remunerado. El importe señalado incluye las dietas y seguros pagadas al consejo y a los miembros de las comisiones.		

<sup>89</sup> A finales de 2005 el SCH superaba al grupo Telefónica, históricamente la empresa española con mayor valor en bolsa, por capitalización bursátil.

Por último, en 2004 las tres grandes marcas relacionadas con el grupo SCH (BSCH, Banesto y Bankinter) cotizaban en el índice Ibex 35<sup>90</sup> (las únicas entidades bancarias incluidas además de las del Santander en ese año fueron el Banco Popular y el BBVA).<sup>91</sup>

### 7.2.3.2 En Europa e Iberoamérica

La revista *Euromoney* clasificaba al Santander como el grupo financiero con mayor tasa de crecimiento en Europa en el ejercicio 1989 (Arancibia, 1990). Diez años después, tras el verano de 1999, ocho meses después de la fusión, el BSCH pasaba a formar parte del índice europeo Eurostock que recoge los 50 valores de mayor capitalización bursátil de la zona euro. La fusión le convirtió en la cuarta institución financiera, el segundo banco más grande por capitalización de mercado y el octavo en recursos de la zona euro. Y en uno de los 25 mayores bancos de Europa por activos.

Sin embargo, su posición en Europa se basa fundamentalmente en su fortaleza en España y en sus alianzas con Royal Bank of Scotland (Reino Unido), Société Generale (Francia), San Paolo-IMI (Italia) y Commerzbank (Alemania) al menos hasta 2004, momento en que inicia la desinversión en algunas de estas entidades para afrontar la compra del Abbey National. En Portugal, en 2000 posee una cuota del 10% del mercado financiero. Durante el periodo estudiado, la expansión internacional más importante la realiza hacia América Latina.

En Iberoamérica, que es como denomina la entidad a esa área de negocio, la presencia del SCH en el continente es importante desde mediados de la década de 1980. De hecho, el BSCH y el BBVA son los dos principales bancos extranjeros en la zona y las participaciones de ambos en entidades locales no dejan de incrementarse.

Ya en 1991, seis bancos filiales del Grupo SCH en Iberoamérica se sitúan entre los 25 primeros de la región por capitalización bursátil.

En 1998 el negocio iberomericano aportaba el 24% de los activos totales del grupo, el 58% de la plantilla y el 63% de la clientela y desarrollaba actividades de banca comercial en nueve países: Brasil, Chile, Puerto Rico, Perú, Uruguay, Venezuela, México, Colombia y Argentina.

---

<sup>90</sup> El IBEX-35 es el índice oficial del mercado español. Está formado por las treinta y cinco compa as de mayor capitalización que cotizan en el mercado continuo.

<sup>91</sup> Banesto salió del Ibex 35 en junio de 2005.

<b>Tabla 92. BENEFICIOS NETOS DEL GRUPO SCH EN IBEROAMÉRICA 1998-2004</b>	
<b>Años</b>	<b>Millones de €</b>
1998	302
1999	542
2000	1.096
2001	1.688
2002	1.383
2003	1.318
2004	1.284
FUENTE: Elaboración propia a partir de informes anuales del SCH.	

El descenso de los resultados a partir de 2001 se debe en buena parte a la crisis argentina. En este momento, 2001, tres países concentran el grueso del negocio del grupo SCH –Brasil, México y Chile–, que ya entonces representan el 88% de los beneficios netos del banco para la región.

<b>Tabla 93. IBEROAMÉRICA: BENEFICIOS NETOS POR PAÍSES</b>							
(millones de euros)							
<b>País</b>	<b>1998</b>	<b>1999</b>	<b>2000</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>
Argentina	49	81	23	58	N/d	N/d	N/d
Bolivia	-	15	(21)	10	N/d	N/d	8
Brasil	64	77	267	664	802	701	685
Colombia	7	(72)	7	(29)	N/d	25	39
Chile	48	178	270	290	229	244	271
México	(54)	55	269	583	681	406	332
Panamá	-	2	(4)	(4)	N/d	N/d	N/d
Paraguay	-	0,4	1	1	N/d	N/d	N/d
Perú	(25)	20	(29)	7	N/d	N/d	18
Puerto Rico	70	73	77	35	12	28	46
Uruguay	7	7	17	4	N/d	(37)	17
Venezuela	137	114	112	136	166	108	115
Resto	-	(7)	(63)	(67)	(508)	(193)	(203)
FUENTE: Elaboración propia a partir de los informes anuales del SCH.							
N/d: No disponible (no indicado por la entidad, incluido en Resto). -: Sin negocio por esas fechas							



En 2004 el grupo SCH obtiene el 40,97% de sus ingresos de la unidad de negocio iberoamericana, si bien la adquisición del Abbey reducirá el peso relativo de esta zona a partir de este momento. Este efecto de la compra del banco británico se observa especialmente en la distribución geográfica de la exposición crediticia: la adquisición de Abbey aumenta significativamente el peso de Europa en el grupo hasta un 85%. España, con un 44%, sigue siendo el país de mayor relevancia, situándose en segundo lugar el Reino Unido con un 30% de la exposición. Iberoamérica disminuye su peso relativo hasta un 12% de toda la exposición crediticia del grupo.

### 7.2.3.3 Posición en el mercado financiero global

En lo que respecta a la posición del Santander en el mercado financiero global, en noviembre de 1983 la revista *The Banker* situaba al Banco Popular y al Banco de Santander, por este orden, en la primera fila de la rentabilidad mundial, por delante de la Banca Morgan, el Citycorp y el Lloyds según la clasificación elaborada por esta publicación. El Banesto y el Central ocupaban el sexto y el séptimo lugar respectivamente, mientras que el Banco Exterior estaba en el puesto diecisiete. Pero esto no significa que la banca española estuviera a la cabeza de la banca mundial, dado que juega el factor del tamaño de los bancos españoles, muy inferior respecto a la gran banca internacional con la que se ha hecho la comparación. En total, entre los 500 primeros bancos del mundo en 1983 figuran 14 bancos españoles (*El País*, 1983: «Dos bancos españoles, a la cabeza de la rentabilidad mundial»).

En 1992, un estudio realizado por la agencia de Rating Internacional IBCA colocaba a tres bancos españoles entre los 10 más rentables del mundo. Eran, por este orden: el Popular, el Santander y el Bilbao Vizcaya. En concreto, el Popular se situaba a la cabeza de la clasificación, el Santander se encontraba en tercera posición y el BBV en la quinta. El informe señalaba que España reunía a siete entidades entre las cincuenta más solventes, puesto que a las tres mencionadas se unían Caja Madrid (puesto 29), Banco Central Hispano (32), Banco Exterior (47) y Banesto con el Totta (59) (Pérez, 1992). Obsérvese que a lo largo de la década siguiente el Santander absorberá a dos de ellas.

Tras la fusión con el Banco Central Hispano, en junio de 1999, con una capitalización superior a los 36.060 millones de euros, el BSCH se configura como uno de los mayores bancos del mundo: el número 15 por capitalización bursátil según la revista británica *Euromoney* de junio de 1999. Por activos está entre los 35 mayores bancos del mundo y tiene presencia internacional en 38 países. En 2000 esta misma revista designa a Bankinter como el mejor banco pequeño del mundo (*El País*, 2000: «Bankinter, mejor banco en su tamaño del mundo»).

En julio y agosto de 2001 la revista *The Banker* sitúa al BSCH como primer banco español por fondos propios en su ranking Top 1000 (*The Banker*, 2001 y 2001a).

En el 2001, el grupo SCH estaba colocado en la posición 109 del ranking Global 1000 de la edición europea de la revista *Business Week* que clasifica las compañías por capitalización bursátil. Sólo un año después, el grupo SCH ya ocupaba la posición 87 en el mundo para *Business Week* y era la segunda mayor empresa española:

<b>Tabla 94. GLOBAL 1000 RANK (2002)</b>	
<b>Las mil primeras empresas del mundo según <i>Business Week</i></b>	
<b>Posición en la lista</b>	<b>Las 15 compañías españolas que aparecen en el ranking</b>
67	Telefónica (*)
87	SCH
98	BBVA
160	Telefónica móviles
253	Endesa
295	Repsol YPF
337	Inditex
350	Iberdrola
471	Banco Popular Español
528	Gas Natural SDG
667	Altadis
774	Unión FENOSA (*)
915	CEPSA (*)
953	Centros comerciales Carrefour
998	Amadeus global Travel Distribution
FUENTE: <i>Business Week</i> , european Edition (15 julio 2002)	
(*) Empresas participadas por el SCH a diciembre de 2002	

Según esta misma fuente, el SCH era el 14º banco del mundo en el 2002:

<b>Tabla 95. POSICIÓN DEL BSCH EN EL RANKING BANCARIO MUNDIAL EN 2001 Y 2002</b>		
<b>Los primeras entidades financieras del mundo según <i>Business Week</i></b>		
<b>Compañía</b>	<b>Posición en 2002 (valor de mercado en miles de millones de dólares)</b>	<b>Posición en 2001</b>
1. Citigroup (5)	5 (223)	5
2. Bank of America	19 (117)	36
3. HSBC Holdings	22 (116)	24
4. Royal Bank of Scotland Group	35 (83)	65
5. J.P. Morgan Chase	45 (71)	34
6. Lloyds TSB Group	54 (60)	75
7. Barclays	56 (57)	85
8. ING Groep	65 (52)	60
9. BNP Paribas	69 (49)	124
10. Banc One	75 (47)	110
11. U.S. Bancorp	81 (45)	98
12. Deutsche Bank	83 (44)	92
13. Credit suisse group	86 (44)	76
14. BSCH	87 (44)	109
FUENTE: <i>The BusinessWeek Global 1000</i> , 15 de julio de 2002		

En 2004 las acciones del BSCH cotizaban en los mercados de valores de España, Nueva York, Milán, Lisboa y Buenos Aires y el grupo contaba con otras doce sociedades cuyas acciones cotizaban en bolsa: Banco Río de la Plata, S.A.; Banco de Venezuela, S.A.; Banco Santander Colombia, S.A.; Santander BankCorp (Puerto Rico); Grupo Financiero Santander Serfin, S.A. de C.V.; Banco Santander Chile; Cartera Mobiliaria, S.A., S.I.M.; Santander Chile Holding, S.A.; Inmuebles B de V 1985 C.A.; Banco do Estado de Sao Paulo, S.A.; Banesto; Portada, S.A. y Capital Variable S.I.C.A.V., S.A.

A 31 de diciembre de 2004, según datos del grupo SCH en su informe anual a la SEC, el grupo SCH era uno de los diez mayores grupos bancarios del mundo por capitalización bursátil y el mayor grupo bancario de la zona euro con una capitalización de 57.100 millones de euros — que le situaba entre las 50 mayores empresas del mundo por valor en bolsa pero todavía por detrás de Telefónica, con 77.375 millones de euros de capitalización bursátil en 2004— y activos por valor de 575.400 millones de euros. Contaba con 33.353 empleados en 4.384 oficinas en España y 93.135 empleados y 5.589 oficinas fuera de España. Operaba principalmente en España, Reino Unido, Portugal, Alemania, Italia y América Latina. También realizaba operaciones significativas en Nueva York y París y en América Latina poseía participaciones muy importantes en Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, México, Puerto Rico, Uruguay y Venezuela.

<b>Tabla 96. POSICIÓN DEL BSCH EN EL RANKING BANCARIO MUNDIAL EN MARZO DE 2005</b>	
<b>Los primeras entidades financieras del mundo según <i>Fortune 500</i></b>	
<b>Compañía</b>	<b>Valor de mercado (millones de dólares)</b>
1. Citigroup (EEUU)	234.436
2. Bank of America (EEUU)	178.765
3. HSBC (Reino Unido)	176.858
4. JP Morgan Chase (EEUU)	123.261
5. Wells Fargo (EEUU)	101.406
6. Royal Bank of Scotland (Reino Unido)	99.988
7. UBS (Suíza)	95.069
8. Wachovia (EEUU)	80.745
9. Santander Central Hispano (España)	76.137
10. Barclays (Reino Unido)	65.949

FUENTE: *Fortune Global 500 Rank*, 31 de marzo de 2005.  
 (\*) Las dos otras únicas entidades financieras que aparecen en este ranking son el BBVA (puesto 15) y Banco Popular (puesto 58).

## 7.2.4 Estructura de la propiedad, consejo de administración y asesores 1976-2004

### 7.2.4.1 Los Botín y el BSCH

Una de las principales particularidades del BSCH es su marcado carácter familiar. No es posible encontrar ningún otro caso de un banco liderado por una misma familia durante tanto tiempo en España. Y aunque el liderazgo dinástico sea considerado desde hace años como un síntoma de falta de democracia interna y anacronismo en cualquier corporación moderna, y la tendencia se encamine hacia la democratización de los órganos de gobierno de las empresas, la familia Botín ha conseguido mantenerse en el Santander hasta cruzar el umbral del siglo XXI sin que ello haya hecho mella en la imagen de la entidad. Mantenerse y regenerarse, como muestra este cuadro de su presencia en el grupo financiero:

<b>Tabla 97. LA FAMILIA BOTÍN EN EL GRUPO SCH</b>	
<b>Año</b>	<b>Designación</b>
1901	Emilio Botín López es nombrado vocal del consejo de administración del Banco de Santander.
1909	Emilio Botín López asume por primera vez la presidencia rotatoria del Santander. La volverá a ocupar en 1911, 1913, 1917, 1919 (hasta 1921 es rotatoria) y de 1921 a 1923 será el primer presidente permanente.
1930	Emilio Botín Sanz de Sautuola (hijo de Emilio Botín López) ingresa como vocal del Consejo de Administración del Banco de Santander.
1934	Emilio Botín Sanz de Sautuola es nombrado director general del Banco de Santander.
1946	Marcelino Botín Sanz de Sautuola (hermano de Emilio) es nombrado consejero del Banco de Santander.
1950	Emilio Botín Sanz de Sautuola es nombrado presidente del Banco de Santander. Permanecerá en el cargo hasta 1986.
1956	Marcelino Botín Sanz de Sautuola es nombrado vicepresidente del Consejo de Administración del Banco de Santander.
1960	Emilio Botín-Sanz de Sautuola y García de los Ríos (hijo de Emilio Botín Sanz de Sautuola) es nombrado consejero del Santander a la edad de 26 años (sólo hacía dos años que había entrado en el banco). Ese mismo año también es nombrado consejero Jaime Botín-Sanz de Sautuola y García de los Ríos, hermano del primero.
1965	Nace Bankinter y desde el primer momento los Botín están vinculados a esta nueva entidad: Jaime Botín-Sanz de Sautuola y García de los Ríos la presidirá de 1986 hasta 2002 y Emilio Botín-Sanz de Sautuola y García de los Ríos será vicepresidente de 1986 a 2002 y consejero de 1986 a 2004.
1967	Emilio Botín-Sanz de Sautuola y García de los Ríos es nombrado miembro de la Comisión ejecutiva del Banco de Santander y, posteriormente, Director General.
1971	Emilio Botín-Sanz de Sautuola y García de los Ríos es nombrado presidente segundo del Banco de Santander.
1977	Emilio Botín-Sanz de Sautuola y García de los Ríos pasa a ejercer como Consejero Delgado del Banco de Santander.
1986	Emilio Botín-Sanz de Sautuola y García de los Ríos ocupa la presidencia del Banco Santander (que abandona el genitivo <i>de</i> de su nombre). Jaime Botín-Sanz de Sautuola y García de los Ríos ocupa la presidencia de Bankinter.

1989	Ana Patricia Botín-Sanz de Sautuola O'Shea y Emilio Botín-Sanz de Sautuola O'Shea (hijos ambos de Emilio Botín-Sanz de Sautuola y García de los Ríos) entran en el Consejo de Administración del Santander.
1997	Ana Patricia Botín-Sanz de Sautuola O'Shea asume la presidencia del Banco Río de Argentina. La abandonará en 2002 junto al resto de cargos que ostenta en el grupo así como su puesto de Consejera para iniciar una actividad empresarial propia en el ámbito de Internet.
1998	Emilio Botín-Sanz de Sautuola O'Shea toma una excedencia como director general adjunto del Santander para constituir la gestora de fondos de inversión Vega Asset Management, de la que será presidente y consejero delgado. No obstante, continúa siendo consejero del Santander.
2002	Jaime Botín-Sanz de Sautuola y García de los Ríos es nombrado Vicepresidente primero del Consejo de Administración del BSCH y abandona la presidencia y el consejo de Bankinter. Su hijo, Alfonso Botín Naveda, le sustituye como consejero. Ana Patricia Botín-Sanz de Sautuola O'Shea es nombrada presidenta de Banesto.
2004	Emilio Botín-Sanz de Sautuola y García de los Ríos deja el consejo de Bankinter.
2005	La junta general de accionistas del BSCH reelige a Emilio Botín-Sanz de Sautuola y García de los Ríos como presidente del Santander por tres años más.
FUENTE: Elaboración propia a partir de la hemeroteca Elpais.es; Rivases, 1988; Novoa, 2001 y Janer, 2003.	

A la tabla anterior cabría añadir además otros familiares con menor peso como, por ejemplo, Rafael Botín Aguirre, el padre de Emilio Botín López, quien en el siglo XIX ya ocupó el puesto de Director de la Sociedad de Créditos Banco Santander; o Rafael Alonso Botín, primo de Emilio Botín, que durante un tiempo ocupó una plaza en el Consejo de Administración del Banco Santander en la década de 1980 (en el Anexo 9 se suministra el árbol genealógico de los Botín).

Los Botín han podido ocupar los principales puestos de dirección dentro del Santander porque son desde 1946, momento de la fusión con el Banco Mercantil, los mayores accionistas del banco.<sup>92</sup> Estos son algunos de los datos que se han hecho públicos sobre la participación accionarial de los Botín en los bancos del grupo SCH en diversos períodos de su historia:<sup>93</sup>

---

<sup>92</sup> Hasta el ejercicio 2004 la familia Botín poseyó el mayor paquete accionarial del Santander dentro del consejo de administración, un paquete que suponía un porcentaje de control. Como es sabido, las corporaciones pueden ser controladas con un grado de participación muy bajo, habida cuenta de la dispersión del resto del accionariado (con menos del 5% ya es posible dominar un consejo de administración que, habitualmente, no supera en su conjunto del 5 al 10% de la propiedad total). El Real Decreto 377/1991, de 15 de marzo, sobre Comunicación de Participaciones significativas en Sociedades Cotizadas y de Adquisiciones por éstas de acciones propias (modificado en 2000 por el Real Decreto 1370/2000, de 19 de julio) establece el 5% como el porcentaje de propiedad que debe ser comunicado a la sociedad afectada, a las Sociedades Rectoras de las Bolsas de Valores en que sus acciones estén admitidas a negociación y a la Comisión Nacional del Mercado de Valores en el caso de adquisiciones o transmisiones de acciones de sociedades cuyas acciones estén admitidas a negociación en Bolsa.

<sup>93</sup> La participación de los consejeros en el capital de las entidades bancarias es una información que no se incluye en el informe anual del SCH hasta el año 2002, de modo que es posible obtenerla a través de otras fuentes pero no de forma sistematizada.

<b>Tabla 98. PARTICIPACIÓN ACCIONARIAL DE LA FAMILIA BOTÍN EN EL SANTANDER</b>	
<b>Año</b>	<b>Participación</b>
1946	<p>La familia Botín posee una parte importante del Banco Mercantil y otra menor del Santander, esto les permite controlar el banco a partir de la fusión en 1946 pues en 1950 Emilio Botín López ya es nombrado presidente.</p> <p>FUENTE: Rivases, 1988:11</p>
1986	<p>Participación total Consejo de Administración (17 miembros): 4,7%</p> <p>Participación total familia Botín en el Consejo: <b>3,18%</b></p> <p>Porcentaje representación familia Botín dentro del Consejo: <b>67,67%</b></p> <p>Participación de cada uno de los miembros de la familia Botín en el Banco:</p> <p>Emilio Botín Sanz de Sautuola López: 2,5059%</p> <p>Jaime Botín-Sanz de Sautuola y García de los Ríos: 0,3374%</p> <p>Emilio Botín-Sanz de Sautuola y García de los Ríos: 0,3305%</p> <p>Rafael Alonso Botín: 0,0069%</p> <p>FUENTE: Rivases, 1988:14</p>
1990	<p>Participación total familia Botín en el Consejo: <b>3,30%</b></p> <p>Participación de cada uno de los miembros de la familia Botín en el Banco:</p> <p>Emilio Botín Sanz de Sautuola López: 2,5059%</p> <p>Emilio Botín Sanz de Sautuola: 0,5% (0,3% directamente y 0,3% a través de Simancas S.A.)</p> <p>Jaime Botín-Sanz de Sautuola y García de los Ríos: 0,3%</p> <p>Ana Patricia Botín: 0,00018%</p> <p>FUENTE: CNMV</p>
1998	<p>Participación total Consejo de Administración (20 miembros): 9,542%</p> <p>Participación total familia Botín en el Consejo: <b>4,66%</b></p> <p>Porcentaje representación familia Botín dentro del Consejo: 48,83%</p> <p>Participación de cada uno de los miembros de la familia Botín en el Banco:</p> <p>Emilio Botín-Sanz de Sautuola y García de los Ríos: 4,306% (*)</p> <p>Jaime Botín-Sanz de Sautuola y García de los Ríos: 0,346%</p> <p>Rafael Alonso Botín: 0,008%</p> <p>(*) Emilio Botín tiene atribuido el derecho de voto del paquete de acciones de la Fundación Marcelino Botín y de sus hijos Emilio Botín O'Seja y Ana Patricia Botín O'Shea a partir de este año.</p> <p>FUENTE: Arthur Andersen, 1999</p>
2002	<p>Participación total Consejo de Administración (21 miembros): 9,47%</p> <p>Participación total familia Botín en el Consejo: <b>2,81%</b></p> <p>Porcentaje representación familia Botín dentro del Consejo: 29,67%</p> <p>Participación de cada uno de los miembros de la familia Botín en el Banco:</p> <p>Emilio Botín-Sanz de Sautuola y García de los Ríos: 2,12%</p> <p>Jaime Botín-Sanz de Sautuola y García de los Ríos: 0,17%</p> <p>Ana Patricia Botín-Sanz de Sautuola y O'Shea: 0,26%</p> <p>Emilio Botín-Sanz de Sautuola y O'Shea: 0,26%</p> <p>Sólo dos consejeros superan la participación de los Botín, pero se trata de representantes de accionistas institucionales cuyo objetivo no es ejercer el control:</p> <p>George Mathewson (grupo Royal Bank of Scotland): 2,83%</p>

	<p>Antonio de Sommer Champalimaud (Sheiner-Consultoria e Investimentos, S.A.): 2,14%</p> <p>FUENTE: Informe Anual 2002</p>
2004	<p>Participación total Consejo de Administración (19 miembros): 4,215%</p> <p>Participación total familia Botín en el Consejo: <b>2,075</b></p> <p>Porcentaje representación familia Botín dentro del Consejo: 49,22%</p> <p>Participación de cada uno de los miembros de la familia Botín en el Banco:</p> <p>Emilio Botín-Sanz de Sautuola y García de los Ríos: 2,035%</p> <p>Ana Patricia Botín-Sanz de Sautuola y O'Shea: 0,001%</p> <p>Emilio Botín-Sanz de Sautuola y O'Shea: 0,000%</p> <p>Javier Botín-Sanz de Sautuola y O'Shea: 0,039</p> <p>FUENTE: Informe Anual 2004</p>
<b>Tabla 99. PARTICIPACIÓN ACCIONARIAL DE LA FAMILIA BOTÍN EN BANKINTER</b>	
<b>Año</b>	<b>Participación</b>
1990	<p>La familia Botín controla el <b>6,24%</b> de Bankinter tal como sigue:</p> <p>Emilio Botín Sanz de Sautuola: 1,7% (1,6% directamente y el 0,1% restante a través de tres empresas familiares: Laice S.A., Simancas S.A. y Puente San Miguel S.A., en las que participa con sus hijos Emilio y Jaime).</p> <p>Jaime Botín-Sanz de Sautuola y García de los Ríos: 3,44% (el 1,14% a través de las anteriores empresas familiares)</p> <p>Emilio Botín-Sanz de Sautuola y García de los ríos: 1,1%</p> <p>Marcelino Botín-Sanz de Sautuola y Naveda (hijo de Jaime Botín): 0,09%</p> <p>FUENTE: CNMV y Registro Mercantil de Madrid (Laice, S.A.; Simancas S.A.; y Puente San Miguel, S.A.)</p>
2002	<p>Participación total Consejo de Administración (10 miembros): 16,267%</p> <p>Participación total familia Botín en el consejo: <b>8,991%</b></p> <p>Porcentaje representación familia Botín dentro del Consejo: 55,27%</p> <p>Participación de cada uno de los miembros de la familia Botín en el Banco:</p> <p>Cartival, S.A. (Jaime Botín-Sanz de Sautuola y García de los Ríos): 7,860%</p> <p>Emilio Botín-Sanz de Sautuola y García de los Ríos: 1,130%</p> <p>Alfonso Botín-Sanz de Sautuola naveda: 0,001%</p> <p>Jaime Botín-Sanz de Sautuola y García de los Ríos: 7,999%</p> <p>FUENTE: CNMV y Registro Mercantil de Lugo (Cartival, S.A.)</p>
2004	<p>Participación total Consejo de Administración (9 miembros): 17,203% (*)</p> <p>Participación total familia Botín en el consejo: <b>9,593%</b></p> <p>Porcentaje representación familia Botín dentro del Consejo: 55,76%</p> <p>Participación de cada uno de los miembros de la familia Botín en el Banco:</p> <p>Cartival, S.A. (Jaime Botín-Sanz de Sautuola y García de los Ríos): 9,591%</p> <p>Alfonso Botín-Sanz de Sautuola naveda: 0,002%</p> <p>(*) Esta participación aumentaría en 2005 tras la compra de acciones de Jaime Botín que elevó su paquete al 14,502% para distanciarse del nuevo segundo accionista, el empresariode origen indio Ramchad Bhavnani, que había llegado a controlar el 11,369%.</p> <p>FUENTE: Informe anual 2004</p>

Esta presencia en el consejo de administración del BSCH y de Bankinter supone no sólo participar de las retribuciones económicas que tal posición suscita, sino también, la presencia directa en otros tantos consejos de administración de empresas participadas por el grupo.

La posición de los Botín en el grupo SCH ha convertido a la familia Botín en la mayor fortuna de España durante años. En 1999, por ejemplo, la revista *Forbes* calculaba la fortuna personal de Emilio Botín en unos 3.400 millones de dólares. Cifra muy alejada de los 90.000 millones del hombre más rico del mundo, Bill Gates, pero bastante distanciada del segundo rico español del momento, Rafael del Pino Calvo-Sotelo, presidente de Ferrovial, con un patrimonio estimado en 1.800 millones de dólares. Y en febrero de 2000 los Botín eran los mayores accionistas bancarios de España si sumáramos su 5% en el BSCH y su 9% en Bankinter. Por esas fechas, según la cotización bursátil, se estimaba el valor de esas participaciones en más de 2.554,3 millones de euros.

Botín sería, no obstante, desbancado como empresario más rico de la bolsa española por Jesús de Polanco Gutiérrez en marzo de 2001 (aunque Polanco duraría poco como primera fortuna de España en la bolsa; en mayo de ese mismo año Amancio Ortega Gaona, presidente de Inditex, sacaría su compañía al parquet bursátil y se convertiría en la primera fortuna del país). En ese momento, 2001, la familia Botín era propietaria del 8,053% del BSCH, lo que suponía un valor de mercado de 1.581 millones de euros.

En 2005, el valor de la fortuna de la familia Botín ascendía a 1.900 millones de dólares según *Forbes*, que incluía a otros 9 millonarios españoles en su lista:

<b>Tabla 100. PRINCIPALES FORTUNAS ESPAÑOLAS SEGÚN FORBES</b>			
<b>Nombre</b>	<b>Compañía (*)</b>	<b>Posición en la lista</b>	<b>Fortuna estimada (millones de dólares)</b>
Amancio Ortega	Inditex	23	12.600
Rafael Del Pino	Ferrovial	94	5.000
Jesús de Polanco	Prisa	210	2.800
Esther Koplovitz	FCC(1)	243	2.500
Isak Andic	Mango	321	2.000
Rosalía Mera	Inditex	321	2.000
Emilio Botín	BSCH	355	1.900
Manuel Jove	FADESA	413	1.600
Alicia Koplovitz	FCC	488	1.400
Gabriel Escarrer	Sol Melià	507	1.300
FUENTE: 2005 World's Billionaires, <i>Forbes</i> .			
(*) U origen de la inversión - (1) Fomento de Construcciones y Contratas.			



#### 7.2.4.2 Principales accionistas corporativos

Desde 1976, en el consejo de administración de las principales entidades del grupo SCH han estado representadas compañías internacionales que en algún momento han sido propietarias de paquetes accionariales importantes del grupo o con las que el SCH ha establecido alianzas (intercambiando paquetes accionariales). Las principales se muestran en la tabla siguiente:

<b>Tabla 101. PRINCIPALES ACCIONISTAS INTERNACIONALES DEL GRUPO SCH</b>	
<b>Compañía (País)</b>	<b>Se indica la sociedad en cuyo consejo se sienta y la fecha en la que lo hace, de conocerse</b>
First Fidelity Banc Corporation	Banesto (1994)
Metropolitan Life (EEUU)	En Banesto (1994)
Modelo (junto a otros mexicanos)	En Banesto (1994)
Royal Bank of Scotland (Escocia)	En Banesto (1994) y BSCH (1988-)
Bank of America (EEUU)	En Bankinter (1965-1986)
Banco Comercial Português (Portugal)	En BSCH
Commerzbank (Alemania)	En BSCH
Assicurazionni Generali (Italia)	En BSCH (1999-)
Champalimaud Group (Portugal)	En BSCH (1999-)
Grupo Mundial Confiança (Portugal)	En BSCH (1999-)
Chase Nomines, Ltd (filial de JP Morgan, EEUU)	En BSCH (2003-)
First Internacional Limited	En BSCH (2003-)
FUENTE: Elaboración propia a partir de informes anuales de auditores, CNMV y hemeroteca Elpais.es	

De todas ellas sin duda destaca la participación accionarial del Royal Bank of Scotland, el principal aliado europeo del Santander y, más recientemente, en enero de 2003 la de Chase Nominees Ltd. y en diciembre de 2003 la de First Internacional Limited que, a pesar de no tener ningún representante en el consejo de administración del BSCH tenían un paquete superior al 5% y al 1% respectivamente invertido en la entidad española.

#### 7.2.4.3 Consejeros destacados

A continuación se detallan algunos de los consejeros más destacados del periodo estudiado en función de sus vinculaciones políticas, con medios de comunicación o corporativas. Por la ausencia de cumplimiento de algunas obligaciones indispensables para ocupar puestos de consejero, indicamos a continuación los requisitos establecidos por el propio reglamento del consejo de administración del BSCH.

Según el artículo 5 del Reglamento del Consejo de Administración del BSCH, la composición cualitativa del mismo debe ser como sigue:

*El Consejo de Administración, en el ejercicio de sus facultades de propuesta a la junta General y de cooptación para la cobertura de vacantes, procurará que en la composición del mismo los Consejeros externos o no ejecutivos representen una mayoría sobre los Consejeros ejecutivos y que dentro de aquéllos haya un número razonable de Consejeros independientes.*

*Se entenderá que son ejecutivos el Presidente, el o los Consejeros Delegados y los Consejeros que desempeñen responsabilidades de gestión dentro de la Sociedad o del Grupo, y se considerará que son independientes los Consejeros externos o no ejecutivos que: (i) no sean ni representen a accionistas capaces de influir en el control de la Sociedad; (ii) no hayan desempeñado en los tres últimos años cargos ejecutivos en la misma; (iii) no se hallen vinculados por razones familiares o profesionales con Consejeros ejecutivos; o (iv) **no tengan o hayan tenido relaciones con la Sociedad o el Grupo que puedan mermar su independencia** (SCH, Reglamento: pág. 3; la negrita es nuestra).*

En el artículo 19, sobre el nombramiento, reelección y ratificación de Consejeros, el Reglamento dispone:

*1. Los Consejeros serán designados, reelegidos o ratificados por la Junta General o por el Consejo de Administración, según proceda, de conformidad con las previsiones contenidas en la Ley de Sociedad Anónimas y en los Estatutos sociales.*

*(...)*

*3. En la selección de quien haya de ser propuesto para el cargo de Consejero se atenderá a que el mismo sea persona de reconocida solvencia, competencia y experiencia concediéndose, además, especial importancia, en su caso, a la relevancia de su participación accionarial en el capital de la Sociedad (SCH, Reglamento: pág. 13).*

Y el artículo 30 de los Estatutos del SCH dispone:

*Únicamente son elegibles para el cargo de Consejero de la Sociedad:*

*a) Los accionistas personas físicas o jurídicas que sean titulares de, al menos, cien acciones de la Sociedad (...).*

*b) Las personas que sean o hayan sido altos cargos directivos de la Sociedad o de cualquiera de sus filiales. (...).*

Todos los datos que se ofrecen a continuación han sido extraídos de los informes anuales del BSCH, los informes anuales de los auditores y de la Comisión Nacional del Mercado de Valores, y completados con las hemerotecas digitales de los periódicos *El País* y *El Mundo*.

#### **7.2.4.3.1 Consejeros con vinculaciones políticas destacadas**

a) *Matías Rodríguez Inciarte: consejero ejecutivo*<sup>94</sup>

Matías Rodríguez Inciarte es abogado del Estado y fue miembro de los gobiernos de UCD entre 1977 y 1982 con diversos cargos, entre ellos el de secretario general para las Relaciones con las Comunidades Europeas, secretario general de la Vicepresidencia económica, secretario de Estado adjunto al Presidente y, en abril de 1981, ministro de la Presidencia. Fue un estrecho colaborador de Leopoldo Calvo Sotelo y de los equipos de trabajo de todos los ministerios de Economía ucedecistas.

En 1984 entra en el Banco Santander del que será jefe de la Asesoría Jurídica y Director general hasta que en 1988 es nombrado miembro del consejo de administración. Es vicepresidente del mismo desde abril de 1999. En 1993 también es nombrado consejero de Banesto. A finales de 2005 seguía siendo miembro de ambos consejos de administración y era propietario de un paquete de acciones representativo del 0,010% de la propiedad del BSCH y del 0,003% del Banesto.

b) *Guillermo de la Dehesa Romero: consejero externo (independiente)*

Guillermo de la Dehesa Romero es licenciado en Derecho y en Ciencias Económicas y Técnico Comercial y economista del Estado. Ocupó diversos cargos políticos entre 1976 y 1988, momento en que abandonó la política para pasar al sector financiero privado como consejero delegado del Banco Pastor. Entre 1976 y 1982, ocupó diversas direcciones generales y secretarías generales —entre ellas, la Dirección General de Coordinación y Servicios del Ministerio de Comercio hasta el año 1979 en que fue nombrado secretario general técnico del Ministerio de Industria—; y entre 1982 y 1988, con los gobiernos del PSOE, ocupó la secretaria general de Comercio y la secretaria de Estado de Economía hasta 1988.

En 2002 fue nombrado consejero externo (independiente) del BSCH, cargo en el que seguía a finales de 2005. Hasta esta fecha, de la Dehesa no disponía de participación accionarial alguna del banco.

c) *Abel Matutes Juan: consejero externo (independiente)*

Abel Matutes es licenciado en Derecho y Ciencias Económicas y fue comisario de la Unión Europea entre 1989 y 1993 y ministro de Asuntos Exteriores del gobierno del Partido Popular entre 1996 y 2000.

---

<sup>94</sup> Sobre el tipo de consejeros que pueden encontrarse en los consejos de administración *vid.* Anexo 10.

En 2002 entra a formar parte del gobierno corporativo del BSCH como consejero externo (independiente). En el momento de su entrada en el consejo de administración, tenía otorgados préstamos y créditos del BSCH por importe de 7 millones de euros, lo que suponía una cantidad muy superior a la adeudada por cualquier otro miembro del consejo. A finales de 2005 seguía en el consejo de administración como consejero independiente y con créditos por valor de 5,9 millones euros con el BSCH y un paquete de acciones representativo del 0,003%.

*d) Luis Angel Rojo Duque: consejero externo (independiente)*

Luís Ángel Rojo es licenciado en Derecho, catedrático de Teoría Económica de la Universidad Complutense y premio Rey Juan Carlos de Economía. Es miembro de la Real Academia de Ciencias Morales y Políticas desde 1985 y desde el 18 de abril de 2002 ocupa el sillón *f* minúscula en la Real Academia Española. Rojo fue gobernador del Banco de España entre 1992 y 2000, periodo durante el cual tuvo que tomar decisiones de enorme trascendencia para el BSCH. En 1994 fue Rojo quien decidió y ordenó la intervención de Banesto y quien otorgó en subasta el mismo al Santander. También fue él quien autorizó la fusión del BCH con el Banco Santander.

Rojo entró en el consejo de administración del BSCH en abril de 2005 como consejero externo independiente, en sustitución de Juan Abelló, y sin participación accionarial alguna del banco.

*e) Lord Terence Burns: consejero externo*

A partir de la fusión del Abbey National, en el consejo de administración del SCH se sienta como consejero externo Lord Burns, presidente hasta ese momento del Abbey National plc, quien en Gran Bretaña ha ocupado diversos cargos políticos de relevancia. En concreto, ha sido Permanent Secretary del Tesoro británico y presidente de la comisión parlamentaria británica Financial Services and Markets Bill Joint Comité.

*f) Consejo Asesor Internacional*

Entre 2000 y 2004, en el consejo asesor internacional del BSCH han estado en un u otro momento como vocales o presidentes del mismo: Leopoldo Calvo Sotelo (ex Presidente del Gobierno Español), Antonio Barrera de Irímo (ex ministro de Hacienda y ex Vicepresidente Económico del Gobierno español), Francisco Pinto Balsemão (ex Primer Ministro portugués), Ángel Gurría (ex Ministro de Hacienda de México y Richard N. Gardner (ex Embajador de EEUU en España).

#### **7.2.4.3.2 Consejeros con vinculaciones a grupos de comunicación**

*a) Ana Patricia Botín: consejera ejecutiva*

Ana Patricia Botín, consejera del BSCH e hija primogénita de Emilio Botín, presidente de la entidad, fue nombrada miembro del Consejo de Administración del Televisa, el principal grupo de televisión de América Latina, en 1999.

*b) Lord Terence Burns: consejero externo*

Lord Terence Burns, consejero externo del BSCH, es también consejero del principal grupo británico de comunicación, Pearson group plc.

Pearson está presente en el sector de los medios de comunicación en España desde 1988 a través del grupo Recoletos, en el que toma una importante participación inicial (35%) que en 1994 ya será de control. Durante la expansión multimedios de Telefónica, la operadora española tomará a su vez un 5% de Pearson, participación de la que se desprende entre 2003 y 2004, tal y como describíamos en el capítulo 6.

*c) Manuel Soto Serrano: consejero externo (independiente)*

Manuel Soto Serrano es Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales y fue presidente de la extinta Arthur Andersen en España desde 1982 hasta 2002. Soto está presente desde al menos 1999 en el consejo de administración de la Corporación Financiera Alba, uno de los accionistas bancarios de referencia del grupo Sogecable entre 1990 y 2000 y con presencia en su consejo de administración en el periodo citado.

### **7.2.4.3.3 Vinculaciones corporativas de los consejeros del SCH**

*a) Manuel Soto Serrano: consejero externo (independiente)*

Manuel Soto Serrano fue, como indicamos, presidente de Arthur Andersen en España hasta 2002, momento en que esta compañía desaparece a raíz del escándalo de la empresa eléctrica Enron en los Estados Unidos —y es sustituida para el BSCH, como para muchas otras sociedades, por Deloitte & Touche. Además de dirigir la filial española de la empresa de auditoría estadounidense, Soto Serrano fue socio-director para Europa, África, Oriente Medio, India e Iberoamérica de la misma, así como miembro del Comité Ejecutivo Mundial y presidente del Consejo Mundial de socios de esta empresa.

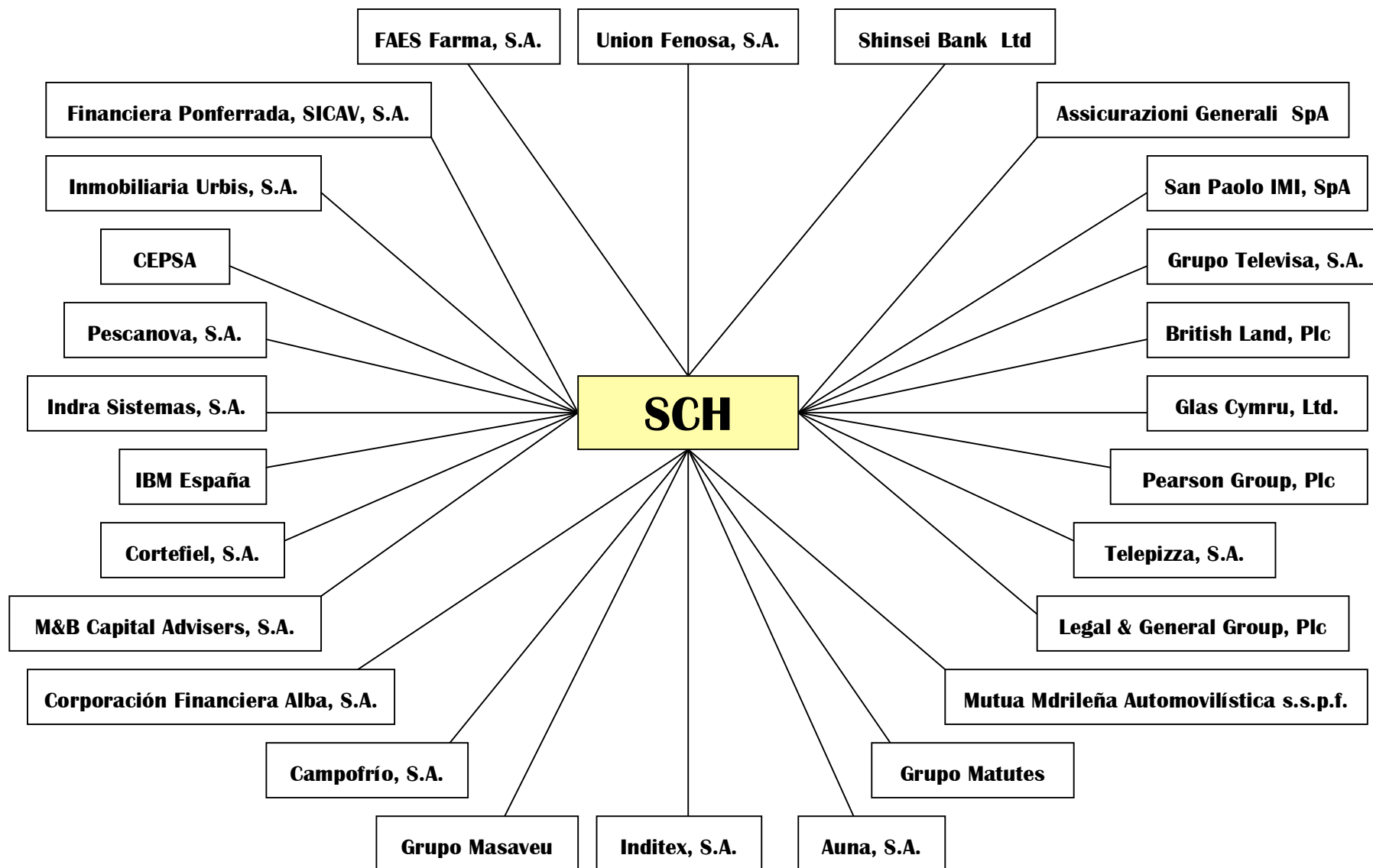
Soto Serrano entró a formar parte del consejo de administración del BSCH en 1999 como consejero externo independiente. Esta incorporación incumplió en su momento el artículo 8 de la Ley 19/1988, de 12 de julio, de Auditoría de Cuentas, en el que se determina que los auditores de cuentas deben ser independientes en el ejercicio de su función de las empresas o entidades auditadas. Tras la incorporación de Soto Serrano al consejo del BSCH, esta entidad todavía realizó dos auditorías con la empresa de su consejero quien, además, poseía un paquete de

acciones de la entidad desde el 17 de abril de 1999 (participación que a principios del 2005 era del 0,003%).

*b) Vínculos corporativos del consejo de administración del SCH en 2004*

Se ha señalado el caso de Manuel Soto por su flagrante incumplimiento del principio de independencia expresado en el propio reglamento del consejo de administración del SCH, pero los consejeros con vinculaciones corporativas externas al grupo SCH son prácticamente todos los miembros del consejo. Una muestra de los múltiples lazos corporativos del consejo se ofrece para el ejercicio 2004 en el esquema de la página siguiente, en el que se muestran las principales sociedades externas (es decir, no integradas en el perímetro de consolidación del grupo) en las que son consejeros miembros del consejo de administración del SCH, entre ellas los grupos de comunicación ya señalados.

Figura 3. PRESENCIA DE LOS MIEMBROS DEL CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN DEL SCH EN CONSEJOS EXTERNOS AL GRUPO EN 2004



FUENTE: Elaboración propia a partir del informe anual del ejercicio 2004.

## **7.3 NECESIDADES INFORMATIVAS Y COMUNICATIVAS DEL BSCH**

---

En el capítulo 5 llegábamos a la conclusión que las entidades financieras tienen principalmente cuatro tipos de necesidades relacionadas con la información y la comunicación: aquellas que tienen que ver con la gestión de la información interna (intraempresariales), aquellas relacionadas con el suministro de información operativa (hacia los clientes), las relativas a la recepción de información crítica (sobre el sector financiero) y, por último, las referentes a la traslación de información sobre sus actividades (hacia la opinión pública).

Las dos primeras tienen que ver principalmente con los sectores de la informática y las redes de comunicaciones pues implican la gestión y la manipulación de grandes volúmenes de datos y tienen un componente eminentemente tecnológico, no relacionado con el sistema de medios. Las dos segundas se enmarcan propiamente en necesidades relacionadas con el sistema de medios en la medida que requieren de la creación de flujos informativos que tienen a los medios de comunicación como intermediarios, y son las que nos interesan en este apartado pues es posible aproximarnos a ellas a través del análisis de la historia del grupo.

Del análisis de la biografía del grupo SCH entre 1976 y 2004 se desprenden una serie de momentos, que hemos denominado aquí incidencias, que son susceptibles de haber generado al Santander necesidades informativas y comunicativas relacionadas con el sistema de medios. Estas incidencias pueden agruparse bajo tres criterios distintos: se trata de incidencias técnicas, judiciales o éticas.

### **7.3.1 Criterios de selección de las necesidades informativas y comunicativas del BSCH relacionadas con el sistema de medios**

A continuación se presenta una lista de 18 incidencias localizadas para el periodo 1976-2004 con respecto a actividades u operaciones del grupo BSCH susceptibles de haber generado necesidades informativas y comunicativas al grupo en alguno de los siguientes tres criterios:

- *Técnicos*: incidencias cuya envergadura es relevante desde un punto de vista contable, es decir, la entidad se vería (o se ha visto) considerablemente perjudicada o beneficiada en términos económicos al final de la operación o ésta simplemente es muy intensiva en capital. Se han tenido en cuenta para ello las operaciones que han implicado grandes sumas de dinero —bien en forma de pérdidas, de ganancias o de mera transacción o capitalización— y especialmente aquellas que han implicado beneficios fáciles y rápidos.
- *Judiciales*: incidencias que han debido dirimirse, en alguna de sus partes o en su totalidad, en instancias judiciales. Cuanto más susceptible haya sido una incidencia judicial de verse afectada en su resultado por el flujo informativo y comunicativo generado



entorno a ella, más relevancia tiene para el objeto que persigue este apartado. Para medir esta relevancia hemos atendido principalmente a las imputaciones —cuanto más importantes, mayor trascendencia del flujo informativo y comunicativo para ellas.

- *Éticos*: todas aquellas actividades que cuestionan los principios básicos de una actividad empresarial legítima. A la hora de seleccionarlas hemos tenido en cuenta factores como los siguientes:

- implicar el enriquecimiento de un número muy reducido de personas, estén o no relacionadas con el grupo bancario;
- contradecir algún principio básico de las reglas de buen gobierno o de los estatutos sociales o reglamentos de los consejos de administración de las entidades que integran el grupo;
- implicar concentración económica o competencia desleal para el sector afectado;
- evidenciar vinculaciones políticas privilegiadas;
- mostrar contradicciones elementales, bien sea con la legalidad vigente o con los principios más elementales de lo que se presupone deber ser un comportamiento ético.

En último término se incluyen también los principales riesgos reconocidos por la propia entidad financiera en su gestión diaria o reciente por tratarse en sí mismos, al hacerse públicos, de elementos susceptibles de afectar la imagen del grupo bancario en el caso de ser reproducidos por los medios de comunicación.

Es preciso señalar aquí que no se ha perseguido la exhaustividad —detectar todas las incidencias susceptibles de haber generado necesidades informativas y comunicativas en el grupo BSCH— sino simplemente mostrar la existencia de momentos lo suficientemente relevantes como para haber generado en el grupo BSCH el deseo o la necesidad de control del flujo informativo y comunicativo del sistema de medios. Si efectivamente se produjo o no este control no es algo que pueda resolverse en este apartado pero pueden llegarse a algunas conclusiones al respecto tras el análisis de los intereses explícitos en información y comunicación del grupo que se presentarán en el siguiente.

Las incidencias se desgranar agrupadas por criterios y por orden cronológico. Cada una de ellas incluye una descripción de los hechos a los que se hace referencia y destaca los factores sensibles, aquellos susceptibles de ser alterados en una u otra dirección por los flujos informativo y comunicativo. Todos los datos que se suministran han sido documentados a través de las hemerotecas periodísticas o las fuentes específicamente citadas.

### 7.3.2 Incidencias técnico-contables

Entre las principales incidencias de gran magnitud contable para el banco desde 1976 sin duda destacan las acontecidas a partir de la década de los noventa, entre ellas: la adquisición del Banesto, la fusión con el Banco Central Hispano, la compra y posterior venta de Patagon y la adquisición del Abbey Bank. También se han incluido aquí las principales infidelidades contables y la falta reiterada de fidelidad en la imagen trasladada a las cuentas anuales en las que ha incurrido el BSCH.<sup>95</sup>

#### 7.3.2.1 Adquisición y absorción del Banesto

El 28 de diciembre de 1993 el Banco Español de Crédito (Banesto) es intervenido por el Banco de España bajo el pretexto de que existe un grave desequilibrio patrimonial causado por la mala actuación de sus gestores. El presidente de la entidad, Mario Conde, y el resto de los miembros del consejo de administración son destituidos y se nombra a un equipo de administradores provisionales presidido por Alfredo Sáenz, a la sazón vicepresidente del Banco de Bilbao Vizcaya (BBV), que se rodea para la tarea encomendada por el Banco de España con ejecutivos procedentes en su mayoría del BBV. Estos administradores provisionales realizan una evaluación de la crisis y, dos semanas después de la intervención, el Banco de España, en base a esa evaluación, fija el desequilibrio patrimonial de la entidad en 3.636,12 millones de euros —el famoso *agujero* de Banesto. La mayoría del desequilibrio proviene, según la autoridad bancaria, de la ausencia de provisiones para insolvencias y para la cartera de valores. En abril de 1994 se procede a la subasta del banco y, contra todo pronóstico, el Banco Santander gana la puja al BBV. Dejando al margen las particularidades de la intervención y del posterior juicio en la Audiencia Nacional —cuya sentencia, a pesar de ser condenatoria, sorprendentemente reconoció que la evaluación del déficit respondía a «*un evanescente cambio de criterio del Banco de España*» (Novoa, 2003: 110 y 111)— la operación de absorción del Banesto por parte del Santander no estuvo exenta de hechos susceptibles de provocar necesidades informativas al banco absorbente.

---

<sup>95</sup> No incluimos aquí las salidas a bolsa en mercados de valores de fuera de España, cuyas exigencias en términos informativos son máximas, por tratarse de operaciones fuera del territorio español y, en consecuencia, con necesidades comunicativas e informativas extraterritoriales. Pero, sin duda, constituyen todas ellas momentos especialmente sensibles para la entidad. El BSCH cotiza o ha cotizado en las bolsas de Nueva York, Londres, Lisboa, Buenos Aires, Tokio, Suiza, Frankfurt y Milán.

## **Factores sensibles<sup>96</sup>**

### *a) El coste de la absorción para el Santander*

El Banco de Santander pagó 1,803 millones de euros por el paquete del 60% de Banesto que se adjudicó en un primer momento en la subasta. Como explica ampliamente Novoa (2003), y también Pérez Escolar (2004), y como puede verificarse en las hemerotecas periodísticas, en el Banesto intervenido se inyectaron fondos públicos de forma inmediata por valor de 1.959 millones de euros a cargo del Fondo de Garantía (1.713 a fondo perdido y 246 por la subvención de intereses de un préstamo blando). Además, Banesto tenía acordada antes de la intervención una ampliación de capital que se llevó igualmente a término y que ingresó en la entidad 1.082 millones de euros. Dado que no existe constancia de que los fondos públicos fueran devueltos y que la inmensa mayoría de los calificados como créditos dañados fueron recuperados sin problema, es posible afirmar que la adjudicación del Banesto tuvo un coste nulo para el Banco de Santander.

### *b) El quebranto dinerario para los pequeños accionistas*

La intervención del Banesto generó una fuga de depósitos valorada de forma desigual por las fuentes en los días posteriores a la misma (entre 2.404 y 5.409 millones de euros) pero reconocida por los administradores provisionales del banco ante las juntas de accionistas.<sup>97</sup> La intervención también causó grave perjuicio a los pequeños accionistas de la entidad, que vieron como sus activos perdían todo su valor en pocas semanas. Sin embargo, el Banco de Santander logró réditos con sus operaciones con acciones del Banesto en esas fechas. Tal y como relata Pérez Escolar (2004: 424), en las acciones de Banesto adjudicadas al Santander había dos tramos. El tramo B estaba destinado a los antiguos accionistas, que podían adquirir los títulos al Banco Santander si acudían a una oferta pública de venta que fijaba como precio su valor nominal (cada dos acciones viejas daban derecho a una nueva a razón de 2,40 euros), un valor que era el mismo que el Santander pagó por las acciones que componían su tramo. Además, el remanente de acciones del tramo destinado a los accionistas que no se colocaron fueron a parar a la cartera del Santander también a razón de 2,40 euros, lo que ocurrió con 2.846.450 acciones, de modo que el

---

<sup>96</sup> La complejidad del caso Banesto es tal que no es posible aquí intentar exponer todos los argumentos y pruebas que sustentan nuestras afirmaciones. Para todos ellos, nos hemos basado en los trabajos de Novoa (especialmente 2001 y 2003), luego ratificados por Pérez Escolar (2004,) en las comunicaciones a la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV) y en las propias declaraciones de los representantes del Banesto intervenido en las juntas de accionistas, reflejadas en las hemerotecas periodísticas y en los informes anuales.

<sup>97</sup> Alfredo Sáenz cifró la pérdida de depósitos ante la comisión parlamentaria del caso Banesto en el Congreso en 2.254 millones de euros (*El País*, «Sáenz aboga porque la futura entidad vuelva a la banca tradicional», sección Economía, 12/3/1994) mientras que accionistas particulares como Pérez Escolar hablan de 5.409 millones de euros (900.000 millones de pesetas) en depósitos fugados por causa de la intervención (Pérez Escolar (2004: 398)

banco absorbente pudo beneficiarse de un precio bajo e incluso especular con él. En efecto, dado que el Santander vendió acciones de Banesto en los quince días siguientes a la adquisición, que representaban aproximadamente un 5% de su capital social a razón de 4,99 euros por acción, las plusvalías para el Santander fueron de 12,62 millones de euros (Novoa, 2003 y Escolar, 2004).

*c) La gratificación en acciones al consejo de administración provisional*

En la CNMV queda constancia el 26 de abril de 1994, el día siguiente de la adjudicación del Banesto por parte del Santander, que éste último hizo entrega de un paquete de 6.125.000 de acciones al consejo de administración provisional, paquete cuyo valor en aquellos momentos superaba los 90 millones de euros (15.000 millones de pesetas). Es preciso recordar que los administradores provisionales actuaron durante su mandato a las órdenes del Banco de España y, por lo tanto, como agentes públicos. Todos ellos permanecieron en el Banesto después de la absorción por el Santander y la recepción de tal paquete de acciones está en contradicción con su supuesto papel independiente durante la intervención. Recuérdese que fueron estos administradores provisionales los que evaluaron para el Banco de España la magnitud del desequilibrio patrimonial del Banesto. Evaluación que según todos los indicios no cumplió con los mínimos criterios de garantías, tal y como puso de manifiesto el propio gobernador del Banco de España cuando declaró ante el Parlamento español.<sup>98</sup>

*d) La crisis desvanecida*

Banesto, tras experimentar pérdidas durante la primera mitad de 1994, obtuvo beneficios en 1995, 1996 y 1997 y años subsiguientes. El Banco de España había valorado Banesto el 31 de diciembre de 1993 en menos 1.316 millones de euros, sin embargo Banesto se convirtió para el grupo Santander en uno de sus principales negocios, de «joya de la corona»<sup>99</sup> lo calificó el propio presidente, a sólo un año de la intervención. Apenas tres años después de la intervención, los auditores independientes KPGM Peat Marwick Auditores, S.L., el banco internacional de inversiones Goldman Sachs y Arthur Andersen, valoraron cada acción de Banesto en 11,87 euros

---

<sup>98</sup> El 30 de diciembre de 1993 Luís Angel Rojo aseguró ante el Congreso que los 3.636 millones de euros (los famosos 605.000 millones de pesetas) de desequilibrio patrimonial de Banesto surgían de haber evaluado todos los activos que figuraban en la cartera crediticia del banco, uno a uno, lo cual les habría llevado a encontrar créditos dañados (esto es, de muy difícil devolución) por el valor citado. Como demuestra Pérez Escolar (2004: 406-407), tal evaluación habría exigido de realizarse un trabajo de gran envergadura e imposible de acometer en las dos semanas que tardaron las autoridades en obtener tal cifra. Adicionalmente, el Banesto ya intervenido nunca demostró la existencia de tales créditos dañados a pesar de los requerimientos que se le hicieron para ello.

<sup>99</sup> *El País* (1995): «Banesto aportó más de 15.000 millones a los beneficios netos del Santander en 1994». *El País*, sección Economía, 25-1-1995; Noceda, Miguel Ángel (2000): «Puesta (y respuesta) en escena». *El País*, sección Economía, 1-20-2000.

y evaluaron el total de la entidad en más 6.010 millones de euros. Tal valoración entra en contradicción con la supuesta realidad patrimonial del Banesto a principios de 1994.

En suma, en lo que aquí nos atañe, el caso Banesto destaca por dos cuestiones antagónicas. Por un lado, por el grave quebranto económico provocado a los pequeños accionistas con la intervención, así como por las graves consecuencias penales que la misma tuvo para sus antiguos administradores. Por otro lado, por los evidentes beneficios que la intervención provocó en la entidad absorbente, así como en el patrimonio personal de los administradores provisionales. Estas dos cuestiones podrían haber causado deterioro en la imagen del Banco Santander —y a las autoridades bancarias que las impulsaron—, lo cual no sucedió. En cambio, es posible encontrar numerosas informaciones periodísticas que generaron el apoyo necesario para que los hechos sucedieran como sucedieron —flujos informativos muy negativos para la imagen de los antiguos administradores, especialmente para su ex presidente, Mario Conde, y flujos informativos muy positivos para la comunidad bancaria que logró *salvar* al Banesto de la crisis—,<sup>100</sup> a pesar de las importantes contradicciones existentes.

### 7.3.2.2 *Adquisición y fusión con el Banco Central Hispano*

Como se ha relatado en páginas anteriores, a principios de 1999 tiene lugar la operación de fusión entre el Banco Santander y el Banco Central Hispano, la mayor operación de fusión entre dos entidades bancarias españolas hasta hoy —mayor incluso que la del BBV con Argentaria realizada poco después— y que en realidad constituye una absorción del Central Hispano por parte del Santander (se canjearon 3 acciones del BS por 5 del BCH). El nuevo BSCH se convierte en el

---

<sup>100</sup> Un buen ejemplo de flujo periodístico negativo es la información relativa a la autocartera del Banesto. El Banco de España lanzó la sospecha de que la autocartera de Banesto (las acciones del banco en posesión de la misma entidad) podía exceder lo permitido legalmente, pero nunca hizo una acusación fundada. Sin embargo, este tema se empleó periodísticamente como acusación reiterada contra los antiguos administradores. El periódico *El País*, por ejemplo, publicó más de 30 artículos sobre la autocartera de Banesto entre enero y marzo de 1994 y llegó a afirmar que la misma era del 34% del capital social de Banesto, lo cual equivalía a decir que el banco sostenía la cotización de las acciones falsamente, invirtiendo él mismo en ellas («La autocartera, un secreto de Estado», 30/12/1993). Entre estos artículos destaca uno de Ernesto Ekaizer publicado en la sección de Economía del 30 de enero («La Quimera de Títulos») en el que su autor lanza premoniciones fatales para el futuro del banco por culpa de la autocartera y la gestión que de ella hizo Mario Conde. Tales premoniciones no sólo no se cumplieron sino que, en marzo de ese mismo año, Alfredo Sáenz reconoció a preguntas de los accionistas en la junta general de Banesto que la autocartera del banco era en realidad del 3,6%, como así confirmó también ante la comisión parlamentaria del caso Banesto el 11 de marzo tal y como relató el propio *El País* en un artículo al día siguiente («Sáenz aboga porque la futura entidad vuelva a la banca tradicional», sección Economía, 12/3/1994) (*vid.* Anexo 11).

mayor banco de España y el décimo de la Unión Europea, con unos activos de 234.395 millones de euros.

La fusión persigue diversos objetivos, cuya relevancia permite valorar la importancia del éxito de la operación para los dos bancos y, en especial, para el absorbente. Como hemos señalado, la fusión convierte al banco fusionado en la primera entidad bancaria española por volumen de activos, lo cual le deja en una excelente posición para proseguir el proceso de expansión que el Santander está acometiendo desde mediados de los ochenta. Pero la fusión también aporta participaciones industriales muy importantes al Santander, una entidad que, como comentábamos, constituía una de las pocas excepciones, junto al Popular, del modelo bancario español dominante. La absorción del Banesto y la absorción del Central Hispano dotarán al Santander de una cartera industrial sólo comparable a la del poco después fusionado BBVA.

### **Factores sensibles**

#### *a) La cotización en bolsa*

Cualquier adquisición de otra entidad bancaria se realiza en base al precio de sus títulos en la bolsa. Cualquier alteración en el precio de éstos durante las fechas inmediatamente anteriores a la operación puede encarecer notablemente la misma —incluso desbaratarla—, como también puede encarecerla cualquier alteración a la baja de las acciones de la entidad compradora.

#### *b) El apoyo de las autoridades y los accionistas*

La mayor operación de fusión bancaria realizada en España hasta ese momento, y sólo igualada por la del Banco de Bilbao Vizcaya con Argentaria, requirió como es lógico del consentimiento de las autoridades españolas y de las respectivas juntas de accionistas. La existencia de un clima informativo positivo con respecto a la operación es pues de enorme relevancia para favorecer un desenlace acorde con los intereses de las entidades impulsoras de la operación.

#### *7.3.2.3 Operación Patagon*

El 9 de marzo de 2000, el BSCH adquiere el 75% del portal financiero hispano Patagon.com. La operación debe contextualizarse en plena *burbuja* de Internet, un período en el que se llegaron a pagar cifras astronómicas por empresas de Internet de pocos meses de vida tomando como referencia el hipotético valor que estas podrían adquirir en bolsa, una vez cotizaran en el mercado de valores, en lugar de su valor real basado en tangibles como la facturación y los beneficios. Tal sobrevaloración implicó una fuerte especulación bursátil que sólo entre junio de 1999 y marzo de 2000 hizo que 119 empresas del NASDAQ estadounidense (la bolsa de valores tecnológicos) revalorizaran su cotización un 100% el mismo día de su salida al parque bursátil. En realidad la

euforia fue tal que en 1999 más de una docena de empresas superarían el 1000% de revalorización con respecto al precio de salida a bolsa.<sup>101</sup>

La bolsa tecnológica estadounidense se desplomaba en la primavera de 2000 justo cuando el BSCH realizaba la adquisición de Patagon.com. Patagon era el portal financiero más conocido del ámbito hispano de Internet, pero sus cifras de negocio eran muy modestas. Sin embargo, por el sector de negocio en el que trabajaba, Patagon.com tenía grandes expectativas futuras y en función de ellas el BSCH valoró a la joven compañía en 733,23 millones de euros. En el momento de la compra, Patagon.com seguía el mismo patrón que la mayoría de puntocom (empresas de Internet) de éxito: cuanto mejores eran sus resultados, mayores eran sus necesidades de financiación. Hasta ese momento la compañía había realizado ya tres ampliaciones de capital siendo la última de 53 millones de dólares. La anterior entrada de capital había puesto el 75% de la compañía en manos de inversores financieros (principalmente JP Morgan, Chase Capital y Flatiron). Después de tres años de vida y más de 65 millones de dólares invertidos, Patagon seguía sin ser rentable pero era el portal financiero de mayor crecimiento en el mundo hispano. El BSCH hizo la adquisición probablemente espoleado por la actividad de la competencia (el BBVA se acababa de aliar con Telefónica y con una sociedad británica para impulsar su propio banco por Internet). La secuencia de los hechos a partir de ese momento, tal y como la cuenta la propia documentación del grupo SCH, pone de relieve los numerosos momentos sensibles que el conjunto de la operación Patagon tuvo para el Santander.

### **Factores sensibles**

#### *a) Compra de una empresa en quiebra técnica*

Tras adquirir el 75% de Patagon en marzo de 2000, el BSCH adquiere otro paquete de acciones en julio de ese mismo año con el que alcanza el 97,62% de participación total. Según el informe anual del ejercicio 2000, el coste de las dos grandes divisiones del grupo Patagon (España y Estados Unidos) había sido de 729 millones de euros y en septiembre se hacía una ampliación de capital de 273 millones de euros. De modo que, en total, el grupo SCH invirtió 1.002 millones de euros en Patagon (ya poseía el 2% antes de esa fecha). Cabe añadir que en el mismo informe

---

<sup>101</sup> La autora de este trabajo ha relatado este proceso de sobrevaloración económica en el campo de las nuevas tecnologías de la información, y en especial en Internet, a través de diversos libros: *Cibermillonarios. La burbuja de Internet en España* (Barcelona: Planeta, 2000), *Negocios 3.0. Mitos y realidades de Internet y la nueva economía* (con Eudald Doménech, Barcelona: Ediciones B, 2001) y *Los amos de la globalización. Internet y poder en la era de la información* (Barcelona: Plaza & Janés, 2002). Los datos aquí mencionados pertenecen al seminario impartido en la Universitat Ramon Llull titulado: «Cibermillonarios y Nueva Economía en España», enero 2003.

anual se indicaban unas cifras de negocio que situaban a Patagon en lo que se denomina quiebra técnica.<sup>102</sup>

*b) Venta de la filial americana con perjuicio para el grupo*

En mayo de 2002 el BSCH se desprenderá de la filial americana y conservará sólo la europea (para España y Alemania), llamada Patagon Euro. Para ello vende a los fundadores argentinos el 100% de Patagon América y recupera la participación que estos habían realizado en Patagon Europa. El informe anual de 2002 indica que esta doble transmisión tiene un cargo total para el grupo de 700 millones de euros. Más en concreto, en nota de prensa (Comunicado del 24 de mayo de 2002) el banco informa que ha pagado 22,02 millones de dólares por el 11,41% de Patagon Euro mientras que los socios argentinos le han comprado el 100% de Patagon América por 9,84 millones de dólares.

*c) La marca Patagon desaparece después de cinco años de invertir en ella*

En julio de 2005 el grupo Santander notifica que su negocio de banca por Internet dejará de usar la marca Patagon para volver a emplear OpenBank. OpenBank era la marca con la que el Santander operó en Internet desde 1994 hasta la adquisición de Patagon, en 2000. El grupo justificó tal decisión por el mayor reconocimiento de la marca OpenBank entre clientes y no clientes, a pesar del esfuerzo inversor realizado durante cinco años en la marca Patagon, en cuyo reconocimiento se basó buena parte del considerable precio pagado a sus fundadores argentinos en 2000.

*d) Sospecha de enriquecimientos personales*

En mayo de 2002, Wenceslao Casares, uno de los fundadores argentinos de Patagon, hizo las siguientes declaraciones a *El País*:

*Nos dieron un cheque en blanco y no supimos aprovecharlo; hoy puedo decir que en dos años tiramos a la basura 270 millones de dólares y no logramos absolutamente nada de lo que prometimos a los españoles.*<sup>103</sup>

No obstante lo anterior, Casares añade en esa misma entrevista que *«hay 30 personas que se hicieron millonarias en dólares gracias a este proyecto»*.

---

<sup>102</sup> Según definición del catedrático de economía financiera y contabilidad, Enric Ribas, una sociedad está en quiebra técnica cuando posee un patrimonio negativo que le puede hacer incurrir en causa forzosa de disolución tan pronto como sus acreedores le reclamen el pago de las deudas contraídas (Ribas, 2003; entrevista con la autora).

<sup>103</sup> *El País* (2002): «"Tiramos 270 millones de dólares a la basura", dice Casares, gestor de Patagon». *El País*, sección Economía, 28-5-2002.



Los factores sensibles sobre la operación realizada con Patagon son pues relevantes. ¿Por qué se compra una empresa en quiebra técnica por tanto dinero? ¿Por qué se deja la gestión económica a un grupo de jóvenes inexpertos? ¿Es cierto que existen 30 personas que se han hecho millonarias gracias a este fallido proyecto? y, de ser así, ¿quiénes son? Cabe añadir por último que Emilio Botín anunció la operación en el 2000 con un nada contenido «vamos a arrasar en Internet».<sup>104</sup>

#### 7.3.2.4 Adquisición y absorción del Abbey Bank

A finales de 2004 el grupo Santander culminó la operación de compra del Abbey National Bank, el sexto banco británico. El Abbey, un banco eminentemente hipotecario, forma parte del grupo de entidades mejor posicionadas, según un estudio de BNP Paribas (junto con el Bank of Scotland, el Bank of Ireland, el Lloyds Bank y el Barclays Bank), para la nueva etapa que abren las normas contables de Basilea II.<sup>105</sup> Esta adquisición constituye la primera compra transfronteriza de envergadura en la zona euro. Tras la OPA (oferta pública de adquisición de acciones) amistosa el Santander se coloca, por valor en bolsa, como primer banco de la zona euro, el cuarto de Europa y el octavo del mundo.

#### **Factores sensibles**

##### *a) La cotización en bolsa*

Cómo observábamos antes, la cotización en bolsa de las entidades fusionadas es un factor de enorme trascendencia en el desarrollo de las operaciones de fusión o adquisición-absorción entre entidades que cotizan en los mercados de valores. En el caso de la OPA del Santander sobre el Abbey, la operación se encareció unos 4.000 millones de euros entre el momento en que se hacen públicas las conversaciones de fusión y el momento en que efectivamente se lleva a cabo la transacción. Sólo en un día, el 23 de julio de 2004, las acciones del Abbey Bank aumentaron un 17,65% en la bolsa londinense; de forma que la entidad británica pasó de valer 10.400 millones a valer 12.678 millones un día después.<sup>106</sup> Y la cotización del Abbey y la del Santander todavía se distanciarían más hasta diciembre, momento en que se hizo efectivo el canje de acciones. La

---

<sup>104</sup> J.R. (2000): «Internet y el triángulo de oro de Corcóstegui». *El País*, sección Economía, 1-2-2000.

<sup>105</sup> Basilea II considera las hipotecas como los préstamos de menor riesgo por contar con la garantía real de la vivienda y les libera de parte del capital que ahora se exige con las reglas de Basilea I. Para qué es Basilea, *vid.* Gómez Castañeda (2006).

<sup>106</sup> Este sería el precio pagado por la entidad matriz, el precio total final que se pagaría por todo el grupo superaría los 24.000 millones de euros según nuestra estimación (ver apartado 7.2), aunque las cifras pueden ser incluso superiores al término real de la operación, lo que debería quedar reflejado en las cuentas anuales de ejercicios que ya quedan fuera de esta investigación.

información que fluye entorno a las entidades en proceso de fusión (sea por absorción o por adquisición) es pues determinante para el montante final de la misma.

*b) El apoyo de las autoridades y los accionistas*

La del Abbey Bank era la primera adquisición transfronteriza entre entidades de envergadura de la Europa del euro. Su viabilidad no exigía sólo capacidad financiera en el banco comprador sino también la aprobación de las autoridades monetarias respectivas y la de las respectivas juntas de accionistas de los bancos. En ambos casos los flujos informativos pueden ser determinantes para que la operación pueda realizarse, especialmente en el caso de las autoridades nacionales europeas, hasta ahora muy reticentes a perder el control de los bancos nacionales. Recabar el apoyo de los accionistas también requiere un esfuerzo de comunicación importante por parte de la entidad para minimizar los puntos débiles de la operación (por ejemplo, la situación contable, en pérdidas, del Abbey Bank; y la fuga de socios importantes del accionariado del Santander que tuvo lugar, de accionistas de referencia como el Royal Bank of Scotland y la Société Générale, con la compra) y maximizar los puntos fuertes.

*7.3.2.5 Infidelidades contables y ausencia de imagen fiel*

La denominada *contabilidad creativa* o maquillaje de las cuentas anuales corporativas ha sido un tema recurrente en los medios de comunicación desde la quiebra de Enron Corporation en 2001. Sin embargo, el fenómeno no nace en ese momento ni es exclusivo de los Estados Unidos. En España, un estudio del catedrático de contabilidad de la Universidad Pompeu Fabra, Oriol Amat, recogido en la revista oficial del Colegio de Economistas de Madrid (Amat, 2002), demuestra que el mismo año de la quiebra de Enron, al menos 14 de las 35 empresas del Ibex 35 español también maquillaron sus balances (9 al alza y 5 a la baja). Según el informe, la mayoría de las fórmulas utilizadas para alterar las cuentas eran ilegales, constituían fraude de ley o, en el mejor de los casos, eran dudosas. Entre esas 14 empresas estaba el BSCH.

El desprestigio generalizado en el que se han sumido las cuentas anuales de las empresas desde la crisis de la corporación Enron puede tener efectos importantes sobre su imagen pública. Para el caso del BSCH hemos detectado al menos tres momentos de infidelidad contable manifiesta —o de no traslación de la imagen fiel de la cuentas corporativas en los informes anuales de los últimos ejercicios.

**Factores sensibles**

*a) Los 153.000 millones de pesetas omitidos de los beneficios de 1999*

En la junta de marzo de 2000, el BSCH presentó unas cuentas individuales para el ejercicio 1999 en las que el informe de auditoría hacía constar una salvedad por importe de 153.000 millones de pesetas (919,55 millones de euros). En concreto, el auditor informa que los beneficios

netos del trimestre que ofrece la entidad financiera para el ejercicio de 1999 deberían incrementarse en 153.000 millones de pesetas. Lo veremos con detalle en el siguiente punto habida cuenta que tan grave salvedad impulsó la impugnación de los acuerdos tomados en esa junta.

*b) La publicación del informe de Oriol Amat para el ejercicio 2001*

El caso del informe del catedrático de la Pompeu Fabra detalla que el BSCH debería haber contabilizado en 2001 unos resultados menores a los recogidos en la memoria por gastos contabilizados con cargo a reservas (es decir, importes que deberían haber sido contabilizados como gastos lo fueron como reservas, no restando por lo tanto de la cifra de negocio y aumentando de esta forma la cifra de beneficios).

*c) El caso de los resultados omitidos para Argentina en el ejercicio 2002*

Es sabido que el ejercicio 2002 fue un ejercicio pésimo para toda la banca española con negocios en Iberoamérica por la terrible crisis argentina, que repercutió además en el resto del negocio del sector. Sin embargo, sólo es posible hacerse una idea de la magnitud del impacto que la crisis tuvo en el grupo SCH a partir de las importantes omisiones informativas que la entidad presenta en su informe anual:

- En el informe para el ejercicio 2002, el SCH ofrece los resultados para el 2002 en Iberoamérica sin contabilizar los resultados en Argentina (en total, 1.382,7 millones de euros o 1.303 millones de dólares de beneficio neto atribuido al grupo, SCH, 2003: 115);
- En ese mismo informe para el ejercicio 2002, el SCH compara los resultados de 2002 con los del año 2001, una vez descontabilizados de ellos los resultados para Argentina. La cifra resultante ofrecida es de 1.300 millones de dólares que sería el beneficio atribuido neto sin Argentina para el 2001, según el informe anual de 2002 (SCH, 2003: 114). El resultado de 2002 es pues comparativamente positivo: en una coyuntura dramática el SCH logra mantener los beneficios, excluyendo Argentina.
- Sin embargo, si se consulta el informe anual para el ejercicio 2001 se observa que los beneficios netos indicados para Iberoamérica para ese ejercicio eran de 1.688,2 millones de euros y los atribuidos a Argentina 58 millones de euros (SCH, 2002: 83). De forma que según el informe para el ejercicio 2001 los beneficios sin Argentina fueron 1.630,2 millones de euros (en lugar de los 1.300 millones de dólares indicados en 2002). Exactamente 247,5 millones de euros más que en el 2002.

El SCH mezcla, además, como se puede ver, cifras en euros y en dólares (cuando no es necesario pues los resultados de 2001 se ofrecen originalmente en euros) y en el Informe anual de 2002 no se incluye a los países con pérdidas en la tabla de beneficios para la región (SCH, 2002: 115), sólo se indican las cifras para Brasil, México, Chile, Puerto Rico y Venezuela. Para evitar incumplir el principio de información obligado en el Informe Anual, la entidad inserta en el último párrafo una confusa frase para informar de las pérdidas omitidas:

*El resultado conjunto de estos países [Perú, Colombia, Bolivia, Uruguay y Paraguay] ha sido negativo por 15,6 millones de euros con el siguiente detalle: 29,1 millones en Perú; 12,0 millones en Colombia; 11,6 millones en Bolivia; -2,9 millones en Paraguay, y -65,4 millones en Uruguay (SCH, 2002: 119).*

Unas páginas atrás ya se había dejado claro que «los cambios operados en el sistema financiero argentino a lo largo de 2002 [...] son de tal importancia y naturaleza que justifican su tratamiento separado» (SCH, 2002: 114). Ese «tratamiento separado» es sin embargo omitido del informe.

*d) Infidelidad en la imagen trasladada a los accionistas españoles*

Desde que el BSCH cotiza en las bolsas estadounidenses está obligado a presentar un informe anual, siguiendo los criterios de la normativa americana, ante los accionistas de ese país. La accesibilidad electrónica de la autoridad encargada de recoger y hacer públicos tales informes, la Securities Exchange Commission (SEC), pone en evidencia diferencias substanciales entre la imagen transmitida a los accionistas españoles y la transmitida a los accionistas estadounidenses. Las discrepancias entre estos datos no son conocidas (no son divulgadas por los medios de comunicación) pero son públicas (accesibles a cualquiera simplemente conectándose a los servicios electrónicos de la SEC en Internet). Las diferencias entre la imagen fiel trasladada quedan de manifiesto en la tabla siguiente:

<b>Tabla 102. NÚMERO DE SOCIEDADES DEL GRUPO SCH SEGÚN INFORMES</b>				
<b>Año</b>	<b>Informe enviado a:</b>	<b>Sociedades consolidadas</b>	<b>Sociedades no consolidables</b>	<b>Total sociedades declaradas</b>
2002	España	120	42	<b>162</b>
	SEC	367	169	<b>536</b>
2003	Españ	108	36	<b>144</b>
	SEC	333	163	<b>496</b>
2004	España	138	41	<b>179</b>
	SEC	572	185	<b>757</b>
FUENTE: Informes anuales a accionistas en España y a (SEC).				

Es preciso señalar, que los informes de los auditores trasladados a la Comisión Nacional del Mercado de Valores (y accesibles electrónicamente) coinciden en el número de sociedades con la SEC, de modo que los datos consultados en España pueden variar según si se accede a la CNMV o sólo a los informes anuales que se suministran junto a las características memorias de color naranja (tanto en formato papel como en formato electrónico, a través de la página web del grupo) a accionistas, clientes y medios de comunicación.

Por otro lado, la inexactitud de la imagen proyectada por las cuentas queda también de manifiesto con la aplicación de las nuevas normas contables, las denominadas NIC o Normativa Internacional Contable, de implantación en la UE a partir de 2005. A pesar de tratarse de unas normas todavía más flexibles que las actuales, y con considerables limitaciones para resolver los actuales problemas que presenta la información financiera (Amat, 2003b), su aplicación paralela en 2004 a las cuentas del SCH<sup>107</sup> ofrecía una cifra de resultados netos superior en 500 millones de euros a la declarada con la vieja normativa.

### **7.3.3 Incidencias judiciales**

Cualquier implicación judicial es un factor de alta sensibilidad mediática. En el caso del grupo SCH, en los últimos treinta años, la lista de incidencias judiciales es lo suficientemente importante como para haber generado necesidades informativas y comunicativas en todas direcciones: hacia los accionistas, hacia los socios financieros, hacia las autoridades, hacia los clientes y hacia el público en general (cliente e inversor potencial). De nuevo, como en el anterior apartado, las incidencias judiciales más importantes surgen a partir de finales de la década de 1980 y en especial en la de 1990. Sólo en 2004, la lista de incidencias judiciales en curso señaladas en el informe entregado a la SEC por el propio SCH ocupa seis páginas (SCH/SEC, 2005: 111-116).

Aquí reseñamos por su importancia el caso de las cesiones de nuda propiedad de crédito, el caso de las indemnizaciones a los exdirectivos del BSCH procedentes de la fusión con el Central Hispano, la operación de construcción de la Ciudad Financiera, las querellas contra los administradores provisionales del Banesto — así como su presunto delito tributario —, el presunto delito tributario del consejero delegado del BSCH y las sucesivas impugnaciones de los acuerdos sociales tomados en las juntas de accionistas y que son, leídas en su letra pequeña, muy reveladoras de actuaciones potencialmente exigentes en materia de flujos comunicativos e informativos para el grupo bancario.

---

<sup>107</sup> A partir de 2005 la implantación de las NIC/NIIF era ya global para las cuentas consolidadas de las sociedades cotizadas pero en 2004 se exigió la presentación doble de los estados financieros, con la normativa vigente hasta ese momento y con la nueva NIC o NIIF.

### 7.3.3.1 *El caso de las Cesiones de nuda propiedad de crédito*

Entre marzo de 1988 y julio de 1989 el Banco Santander comercializa un producto bancario, las cesiones de nuda propiedad de crédito (CNPC), con el que capta más de 2.600 millones de euros<sup>108</sup> a través de un total de 47.274 operaciones. Según se describe en *Juicio al Poder* (Almiron, 2003), el producto comercializado bajo esta denominación se caracteriza por garantizar la opacidad de sus titulares, la liquidez inmediata y una retribución superior a la suministrada por la Deuda Pública Especial, así como por no cumplir con los requisitos propios de una cesión de crédito. En lógica coherencia con esto último, la Administración Tributaria considerará que el producto comercializado bajo esta denominación es una mera captación de pasivo, de fondos, y que, por lo tanto, no debe estar exento de tributación. Con la perspectiva del tiempo, hoy se hace evidente que el Banco de Santander no aclaró de forma taxativa a sus clientes que les estaba vendiendo un producto excesivamente ambiguo y cuyo criterio no compartía la Administración pública. Todo indica, también, que los responsables de la entidad financiera eran conscientes que, llegado el momento, la ambigüedad legal que permitía simular la figura de las CNPC para captar pasivo acabaría siendo corregida. Si el riesgo se podía correr era porque existía un cierto vacío legal que amparaba la impunidad de todos estos actos. Tal vacío legal yacía en el tratamiento de las cuentas transitorias utilizadas por los bancos en la práctica diaria. La ambigüedad de la normativa entonces vigente relativa al tratamiento informatizado de las cuentas de caja, esto es, de todas aquellas operaciones que se realizaban directamente desde las ventanillas de caja en las entidades financieras, permitía a los bancos recorrer a la posibilidad de no tener que identificar ante la autoridad fiscal al cliente que canalizara fondos a través de las mismas. Por este motivo, todas las operaciones de las CNPC se realizaron en el Banco de Santander directamente desde las ventanillas de caja de las correspondientes sucursales.

En 1989 el Banco de España reguló el régimen de anotación informatizada y se obligó explícitamente a suministrar los nombres de los titulares de productos como las CNPC, aunque estos hubieran realizado la operación a través de las ventanillas de caja. Paralelamente, el Real Decreto-Ley 5/89 de 7 de julio de 1989 sometía a retención, de forma expresa, los rendimientos de las CNPC. Con esto finalizaba, definitivamente, la pretendida opacidad de las CNPC, de forma que las cesiones perdieron su principal atractivo y el Banco de Santander las retiró de circulación. Y con el citado Decreto-Ley de 1989, la Agencia Tributaria tenía entonces el apoyo legal para poder reclamar a la entidad unas tributaciones que ésta se había negado a realizar.

El Departamento de Inspección Financiera y Tributaria hizo la primera solicitud en julio de 1989 cuando, a través de la Unidad Central de Información, reclamó los datos de las operaciones y el

---

<sup>108</sup> En concreto, los peritos judiciales calcularon que el importe nominal de las cesiones de crédito comercializadas por el Banco Santander había ascendido exactamente a 432.963 millones de pesetas.

nombre de sus titulares. Lo que se pretendía era obtener las liquidaciones por las cantidades de dinero comercializadas así como las listas de los respectivos titulares para poder exigir a uno y otros, a la entidad financiera y a los clientes, el cumplimiento de las respectivas obligaciones fiscales. Pero la Agencia Tributaria necesitaría veinticuatro meses para conseguir que el banco le trasladara la información exigida y, pasado este período, se daría cuenta que le faltaban justificar 9.566 operaciones que sumaban un total de 871,47 millones de euros. Para estas 9.566 operaciones el banco había trasladado información manifiestamente falsa en forma de titulares inverosímiles: por ejemplo, en las listas se encontrarían jubilados o parados con un poder adquisitivo que hacía inviable la compra de CNPC, emigrantes que no residían en el Estado español desde hacía años, personas que ya habían fallecido o ciudadanos que reiteradamente negaban ser titulares de CNPC a pesar de constar en las listas suministradas por el banco. El camino sería largo y arduo. Sería preciso hacer numerosos requerimientos al banco, se precisarían muchas listas incompletas suministradas por la entidad financiera (que afirmaba inicialmente no disponer de todos los nombres), se necesitarían contrastar muchas inconsistencias y vaguedades e incluso abrir diversos expedientes de ejecución forzosa en algunas sucursales.

Después se averiguó, leyendo la documentación interna del banco que vio la luz durante la instrucción judicial, que la entidad financiera retrasó meticulosamente el suministro de la información solicitada con la vana esperanza de que Hacienda claudicara o que, simplemente, transcurriera el tiempo. La resistencia dosificada y consciente del banco queda perfectamente reflejada en los intercambios de notas entre la cúpula directiva del banco y sus asesores fiscales y jurídicos. En una de las ejecuciones forzosas en las que se incauta documentación al banco, los inspectores fiscales pudieron conseguir indicios fehacientes de que, efectivamente, el banco estaba suministrando datos manipulados dado que las listas suministradas a Hacienda no coincidían con la información depositada en la entidad bancaria. Es decir, se hizo evidente que en las citadas 9.566 operaciones se estaba suministrando nombres falsos o nombres de testaferros (de personas que ceden su nombre a cambio de algún beneficio económico).

El 10 de marzo de 1992 la Agencia Tributaria envió la correspondiente denuncia a la Fiscalía de la Audiencia Nacional. En la Audiencia Nacional el caso estaría once años en proceso de instrucción y otros tres en fase de resolución de recursos.

Después de diversos periciales más, entre ellos uno especialmente relevante realizado por el Instituto de Robótica de Valencia,<sup>109</sup> y de múltiples peticiones de sobreseimiento por parte de la

---

<sup>109</sup> Entre los titulares de CNPC había un diputado valenciano, Luis Fernando Cartagena. Por su condición de aforado, una pieza del sumario fue a parar al Tribunal Superior de Justicia de la Comunidad valenciana. Allí, el magistrado ocupado de la investigación, José Flors, encargaría a una entidad neutral (hasta entonces todas las investigaciones periciales las había realizado Hacienda, que era quien había denunciado el caso), el Instituto de Robótica de la Universidad de Valencia, repetir

acusación pública, el 27 de junio de 2002, la juez instructora, María Teresa Palacios, emitió un auto de transformación de la instrucción en procedimiento abreviado que significaba el cierre de la investigación y la imputación de Emilio Botín y otros directivos del Santander. A todos ellos la juez los consideraba imputados-responsables de 138 delitos fiscales (los de los clientes que, habiendo superado el mínimo no tipificado como delito penal, no habían querido regularizar) y de falsedad continuada. Tras la resolución a favor de la juez de los recursos interpuestos por la defensa del banco, aunque reducidos el número de casos de 138 a 38, el sumario quedaba listo para juicio oral en junio de 2003. Las acusaciones populares solicitaron en su momento condenas de hasta 170 años de cárcel y la juez acusó a los directivos del Santander de un delito continuado de falsedad en documento oficial, tres delitos continuados de falsedad en documento mercantil y otros 36 contra la Hacienda Pública, por los que se deberían sentarse en el banquillo de la Sección Primera de la Sala de lo Penal de la Audiencia Nacional.

El presidente del Santander, Emilio Botín, debía responder personalmente de estas acusaciones y hacer frente a una responsabilidad civil cercana a 85 millones de euros. Se trata de las acusaciones más graves imputadas al SCH en toda su historia y probablemente, por su dilatación en el tiempo y magnitud, de la incidencia judicial que más necesidades informativas haya generado en la entidad. La publicación de diversas notas de prensa en los momentos puntuales del proceso por parte del banco así lo atestiguan, como puede comprobarse en la CNMV (Hechos relevantes y otras comunicaciones) para las fechas de cierre de la instrucción (julio 2002), de resolución de los recursos de queja interpuestos contra la decisión que cierra la instrucción (junio 2003) y de apertura de juicio oral por el juzgado central de instrucción número 3 de Madrid (octubre 2004).<sup>110</sup>

### 7.3.3.2 *El caso de las Indemnizaciones a los ex directivos*

La juez que instruyó el caso de las CNPC, María Teresa Palacios, en la Audiencia Nacional, también instruyó la denuncia de un accionista minoritario contra Emilio Botín, Angel Corcóstegui y Jose María Amusátegui; estos últimos fueron los altos ejecutivos que formaban la cúpula directiva del fusionado BSCH junto con Emilio Botín en 1999, ambos procedentes del BCH. A los tres se les acusó de un delito societario relacionado con la percepción de elevadas cifras de dinero para la jubilación y dimisión de los dos últimos. Amusátegui y Corcóstegui cobraron respectivamente 43,7 millones de euros y 108 millones de euros en concepto de jubilación el primero, al dejar la

---

el análisis de la información de las cintas magnéticas que habían realizado los peritos de Hacienda. Los peritos del Instituto de Robótica corroborarían los resultados de Hacienda e incluso irían más allá en su investigación, aportando datos sobre la procedencia de los capitales invertidos en CNPC.

<sup>110</sup> Incomprendiblemente, en el momento de cerrar esta investigación, casi un año y medio después de que la juez instructora decretara la apertura de juicio oral, el caso no había sido todavía juzgado.



copresidencia del banco, y de prejubilación el segundo, al abandonar su cargo de consejero delegado. Estas indemnizaciones millonarias fueron valoradas por la juez Palacios como susceptibles de constituir un delito de administración desleal pues ambas sumas fueron abonadas con cargo a las arcas del BSCH como gratificación de los servicios prestados y sin que ni los Estatutos ni las prerrogativas de la presidencia contemplen la posibilidad de tales pagos.

El 30 de enero de 2005, la Sección Tercera de la Sala de lo Penal de la Audiencia Nacional inició el juicio contra el actual presidente del Santander Central Hispano (SCH), Emilio Botín; el ex presidente José María Amusátegui, y el ex consejero delegado Ángel Corcóstegui por este caso, denominado de las prejubilaciones millonarias. El 14 de abril se dictaba la sentencia de absolución de los tres acusados.

### 7.3.3.3 *La Ciudad financiera*<sup>111</sup>

En 1997 Emilio Botín diseñó la construcción del mayor *campus* financiero del mundo, una ciudad en la que reunir a todos los empleados que el grupo SCH tenía distribuido por 23 edificios en Madrid. En 2002 comenzaron las obras y en 2004 más de 6.500 empleados de los servicios centrales del grupo se trasladaron a las nuevas instalaciones, la Ciudad Grupo Santander. Se trata de 160 hectáreas con los servicios centrales de la entidad y con hoteles, restaurantes e incluso un campo de golf, un centro comercial, un auditorio, una biblioteca, un centro de formación, una guardería y varios cines proyectados. Para ello, el SCH empezó un proceso de desinversión en activos inmobiliarios por el que la entidad llegó a vender buena parte de sus principales sedes. El proyecto ha tenido relevancia pública no sólo por la enorme inversión realizada, 550 millones de euros, sino por las numerosas irregularidades denunciadas ante las autoridades municipales, urbanísticas y también ante los tribunales.

El SCH eligió como enclave para el *campus* el municipio madrileño de Boadilla del Monte, una localidad 14 kilómetros al oeste de Madrid en la que la entidad bancaria estuvo comprando suelo rústico a través de una empresa creada al efecto, Centros de Equipamiento de la Zona Oeste, S.A. La cronología de los hechos es la siguiente:

- Entre 1997 y 1998: El BSCH adquiere 160 hectáreas de suelo rústico en la localidad de Boadilla del Monte, gobernada por el Partido Popular, a través de la empresa Centros de Equipamiento de la Zona Oeste, a un precio de entre 9 y 24 euros el metro cuadrado. Por esas mismas fechas encarga al arquitecto Leopoldo Arnaiz Eguren elaborar el Plan de Actuación Integrada de los terrenos en los que quería construir su

---

<sup>111</sup> La reconstrucción de los hechos suministrada en este apartado se ha realizado principalmente a partir de la abundante y detallada información publicada al respecto en *El Confidencial* y contrastada con los artículos aparecidos esporádicamente en *El País* y *El Mundo*. Vid. Anexo 12.

Ciudad Financiera, esto es, el desarrollo del plan urbanístico necesario para que el proyecto sea aprobado por el consistorio.

- En 1998: El equipo de gobierno municipal de Boadilla del Monte encarga al mismo Leopoldo Arnaiz,<sup>112</sup> que también es arquitecto público del municipio, la redacción del nuevo Plan General de Ordenación Urbanística (PGOU) del mismo.
- Febrero 2001: La Asociación de Afectados por el Desarrollo Urbanístico del BSCH, M-50 y M-511 interponen una querrela ante los juzgados de Móstoles, que es admitida a trámite, por negociación prohibida a funcionario público, prevaricación, cohecho y estafa contra el redactor del PGOU, Leopoldo Arnaiz y la que fuera alcaldesa de la localidad, Nieves Fernández Crespo. Según los querellantes, el banco fue haciéndose con terrenos donde había previsto ubicar su ciudad financiera con la promesa de obtener un plan urbanístico a su medida, a pesar de tratarse de solares rústicos en el momento de la compra.
- 27 de julio de 2001: El ayuntamiento de Boadilla del Monte aprueba su nuevo PGOU en el que se da luz verde, entre otras cosas, a la construcción de la ciudad financiera del SCH. En el pleno se le niegan al grupo municipal del PSOE la documentación solicitada sobre algunas de las expropiaciones realizadas.
- Noviembre de 2001: El grupo municipal del PSOE del consistorio de Boadilla del Monte advierte a la Consejería de Urbanismo de la comunidad de Madrid de la presunta ilegalidad cometida en el pleno con la ocultación de documentos a los concejales. A pesar de ello la Comunidad aprueba el plan y su presidente, Alberto Ruíz Gallardón, inaugura las obras junto a Emilio Botín.
- Febrero 2002: El grupo municipal del PSOE del consistorio de Boadilla del Monte presenta un recurso contra el PGOU 2001 del municipio ante el Tribunal Superior de Justicia de Madrid.
- 5 de febrero de 2003: El Tribunal Superior de Justicia de Madrid declara nulos los acuerdos del Consistorio que aprobaron el PGOU de 2001 del municipio de Boadilla del Monte y ordena la paralización provisional del mismo.
- 18 y 24 de febrero y 6 de mayo de 2003: El ayuntamiento de Boadilla del Monte sigue concediendo licencias al BSCH en las comisiones de gobierno. Paralelamente interpondrá un recurso de casación ante el Tribunal Supremo.

---

<sup>112</sup> Siempre a través de la sociedad Ingorma S.L., cuyo administrador único es según el Registro Mercantil de Madrid Leopoldo Arnaiz Eguren.

- 19 abril 2003: El grupo municipal del PSOE impugna estas licencias por aparente contradicción con la sentencia del Tribunal Superior de Justicia.
- 14 de julio 2003: La sala de lo Contencioso-Administrativo del Tribunal Superior de Justicia de Madrid dictamina la ejecución provisional de su sentencia del 5 de febrero, a la espera de que el Tribunal Supremo la ratifique, o no, y suspende la concesión de más licencias.
- Septiembre 2003: Un testigo de cargo en el caso de la Ciudad Financiera implica al SCH en el pago de comisiones. Luis Arranz, uno de los intermediarios en la compraventa de los terrenos de Boadilla del Monte para Centros de Equipamiento de la Zona Oeste, S.A, y en su día persona próxima a Leopoldo Arnaiz, realizó un acta de manifestaciones, otorgada ante notario, en la que se relata la operativa que se seguía para la adquisición de los terrenos y su vinculación con Centros e Equipamiento y con el SCH, así como el perfecto conocimiento que Arnaiz tenía del futuro Plan General de Ordenación urbana de Boadilla. Según el testimonio, las compraventas de terrenos en las que participó se realizaban ocultando la verdadera identidad del destinatario final, para no incrementar el precio de la operación y cobrando un 3% del importe de cada operación.
- Marzo 2004: La Audiencia Provincial de Madrid estima el recurso de apelación interpuesto por la Asociación de Afectados por el desarrollo Urbanístico del SCH contra el auto del Juzgado de primera instancia número 8 de Móstoles, que no ofreció valor al testimonio de cargo que implica al banco en el pago de comisiones.

El final del proceso no se había dirimido en el momento de escribir esto pero los frentes judiciales abiertos entorno al caso de la Ciudad Financiera del SCH han sido múltiples y susceptibles de generar considerables necesidades informativas y comunicativas al grupo bancario, habida cuenta del elevado grado de sensibilidad mediática de todos ellos. En síntesis, tres han sido los focos susceptibles de generar interés comunicativo al asunto:

a) La causa contra la actuación municipal, cuyas irregularidades (negación de documentación a la oposición al respecto del plan urbanístico en lo relativo a la Ciudad Financiera) fueron motivo de suspensión del PGOU de 2001;

b) La causa contra las irregularidades cometidas por el redactor del PGOU, cuya colusión de interés en su condición de funcionario público, por su relación profesional con el SCH, es manifiesta;

c) Los procesos de compra y posterior recalificación de los terrenos, compras realizadas ocultando la inminente recalificación, de la que tienen conocimiento los testaferros del SCH pero no los vendedores. Esta recalificación habría significado para el SCH unas plusvalías

superiores a los 120 millones de euros según *El Confidencial* («Dos frentes judiciales amenazan el futuro del a “Ciudad Financiera” del SCH», 25/2/2003). En concreto y por este motivo, en mayo de 2003 se creó una asociación de afectados compuesta por 86 familias que en 1998 vendieron a precio de suelo rústico (9 euros el metro cuadrado) unos terrenos que escasos meses después, cuando se recalificaron para uso terciario ya siendo propiedad del SCH, pasaron a valer 391 euros el metro cuadrado.<sup>113</sup>

#### 7.3.3.4 *Querellas contra los administradores provisionales del Banesto*

En el 2000 se interponen diversas querellas contra el Consejero Delgado del BSCH, Alfredo Sáenz Abad y los administradores provisionales de Banesto por los delitos de cohecho, apropiación indebida y malversación de caudales públicos presentadas ante el Juzgado Central de Instrucción número 6 de la Audiencia Nacional por parte de distintas asociaciones y accionistas de Banesto. (Diligencias Previas 309/2000 y Auto del 6 de septiembre de 2001 de la Sección Segunda de la Audiencia Nacional ordenando la admisión a trámite de las querellas).

#### 7.3.3.5 *Investigación sobre el presunto delito tributario de los administradores provisionales*

Como consecuencia de algunas de las querellas anteriores, las presentadas por Rafael Pérez Escolar y por la Asociación para la Defensa de Inversores y Clientes, se siguen además Diligencias Previas contra el resto de administradores provisionales por delito tributario ante los juzgados de instrucción número 6 de Alcobendas, número 9 de Móstoles (Diligencias Previas 1908/99) y ante el Juzgado de Instrucción número 3 de Getxo (Diligencias previas 990/90).

#### 7.3.3.6 *Investigación sobre el presunto delito tributario de Alfredo Sáenz Abad*

Como consecuencia de las anteriores querellas, también se siguen Diligencias Previas (886/99) ante el Juzgado de Instrucción número 4 de Alcobendas contra Alfredo Sáenz Abad, por delito tributario. El perito de la Agencia Tributaria dictaminó el 28 de junio de 2001 que Alfredo Sáenz Abad (presidente de Banesto de diciembre de 1993 a febrero de 2002 y Vicepresidente y Consejero Delegado del BSCH desde esta última fecha) no había declarado a la Hacienda Pública las cantidades que le correspondieron como consecuencia de la transmisión que el Santander le realizó a él y al resto de administradores del 1% del capital social de Banesto, en total para Sáenz 1,47 millones de euros entre los ejercicios 1994 y 1997.

---

<sup>113</sup> Las consecuencias políticas de estas necesidades urbanísticas del SCH podrían incluso haber trascendido el consistorio de Boadilla del Monte a tenor de lo que sugería *El Periódico* en un breve en la página 18 de la edición del 20 de marzo de 2006 («L'escorta de Tamayo, vinculat al BSCH»). Según esta información, los diputados tránsfugas del PSOE que impidieron que gobernara este partido en la Comunidad de Madrid en 2003 estarían vinculados con el BSCH, que en aquellos momentos estaba litigando para conseguir sacar adelante el proyecto de ciudad financiera.

### 7.3.3.7 Impugnaciones de las cuentas anuales

En los últimos años, diversos accionistas de Banesto y del BSCH han impugnado en reiteradas ocasiones los acuerdos de las Juntas Generales por motivos diversos y muy poco conocidos por la opinión pública. Algunas de las principales impugnaciones ya han visto dictada sentencia mientras otras estaban pendientes de ella al término de nuestra investigación. Estas son las impugnaciones de las que se ha tenido conocimiento para este estudio:

a) IMPUGNACIÓN DE LA PRIMERA JUNTA DE ACCIONISTAS DE BANESTO EN 1994 TRAS LA COMPRA DEL SANTANDER (Demanda de impugnación de acuerdos sociales referida a la Junta General Extraordinaria de accionistas de Banesto de 26 de marzo de 1994).

La sociedad Explotación Agrícola Gótzquez de Abajo, SA, vinculada al anterior vicepresidente de Banesto, Ricardo Gómez-Acebo, impugna la junta extraordinaria de Banesto tras la adquisición del Santander pidiendo que se declararan nulos el acuerdo de reducción de capital por pérdidas, así como el acuerdo de exclusión total del derecho de suscripción preferente en el posterior aumento de capital que suscribió íntegramente el Fondo de Garantía de Depósitos. La declaración de nulidad de estos acuerdos por parte del juez supondría también la anulación de la posterior adjudicación al Banco de Santander de las acciones suscritas por el Fondo de Garantía. La demanda denuncia que el Santander ni siquiera presentó a los accionistas una cuenta de pérdidas y ganancias para respaldar la reducción de capital por pérdidas y la ocultación del verdadero precio de la acción de Banesto, muy superior a los 2,40 euros (400 pesetas) declaradas por Alfredo Sáenz, administrador provisional. La demanda destaca el hecho de que el Fondo de Garantía suscribiera unas acciones a su valor nominal de 2,40 euros, privando al banco y a sus accionistas de la prima de emisión que debió haberse desembolsado, para luego vender estas acciones a 4,57 euros (762 pesetas o precio que pagó el Santander).

b) LAS CUENTAS ANUALES PARA EL EJERCICIO 1999 FALTAN A LA VERDAD: 153.000 MILLONES DE PESETAS SON OMITIDOS DE LOS BENEFICIOS (Sentencia del 29-11-2002 del Juzgado de Primera Instancia nº 2 de Santander).

Rafael Pérez Escolar presentó en el 2000 una demanda de juicio ordinario para impugnar los acuerdos sociales tomados en la Junta de Accionistas del SCH del 8 de marzo de 2000. Se trata ésta de una impugnación de los acuerdos de la Junta de accionistas por vulneración del principio contable de imagen fiel, esto es, la obligación que tiene el banco y su auditor de presentar anualmente unas cuentas que reflejen el estado contable real de la entidad. En la junta de marzo de 2000 el BSCH presentó unas cuentas individuales para el ejercicio 1999 en las que el informe de auditoría hacía constar una salvedad por importe de 153.000 millones de pesetas (919,55 millones de euros). En concreto dice el auditor Arthur Andersen en su informe:

*El capítulo "Otros pasivos" del balance de situación adjunto al 31 de diciembre de 1999 incluye fondos por importe de 128.000 millones de pesetas (...) constituidos en cobertura de*

*plusvalías originadas por ventas intergrupo, que no son necesarios por haberse materializado posteriormente las plusvalías en las que tienen su origen. Adicionalmente, el fondo de fluctuación de valores referido a participaciones en empresas del Grupo al 31 de diciembre de 1999 es superior al que se estima necesario en 25.000 millones de pesetas, aproximadamente, neto de su efecto fiscal (...). En consecuencia, para corregir el efecto acumulado de los fondos sin asignar específicamente al 31 de diciembre de 1999, sería necesario incrementar el resultado neto del ejercicio terminado en dicha fecha en 153.000 millones de pesetas, aproximadamente, de los que 111.000 millones de pesetas, aproximadamente, proceden de ejercicios anteriores (Arthur Andersen, 2000).*

Esto es, el auditor informa que los beneficios netos del trimestre que ofrece la entidad financiera para el ejercicio de 1999 deberían incrementarse en 153.000 millones de pesetas. Una cifra tan elevada no es habitual encontrarla en las salvedades de los auditores, salvedades que por otro lado no son habituales en los informes de auditoría (por ejemplo, según la CNMV, de las 434 empresas que cotizaron en bolsa en 1999 y que presentaron sus informes de auditoría para ese año, sólo 46 presentaban un informe con salvedades y en ningún caso con cifras tan elevadas).

Además, el auditor, Arthur Andersen, emitió esta opinión pero no reflejó esta salvedad en el informe de auditoría de las cuentas consolidadas, por lo que los resultados suministrados por la auditoría fueron idénticos, como es habitual, a los de la entidad (y cliente que le contrata), a pesar de la importante observación incluida en su informe.

El 29 de noviembre de 2002 el Juzgado de Primera Instancia número 2 de Santander dictó sentencia al respecto declarando que, en efecto, el informe de auditoría presentado faltaba a la verdad cuando hacía constar una salvedad en las cuentas individuales por importe de 153.000 millones de pesetas y no la reflejaba luego en las cuentas anuales consolidadas, incumpliendo un principio contable básico. Esto es, el auditor informa del error contable pero se lava las manos. Esta sentencia no tuvo, sin embargo, ninguna trascendencia efectiva para la entidad financiera.

C) LAS CUENTAS ANUALES PARA EL EJERCICIO 2000 ESTÁN FALTAS DE TRANSPARENCIA: 456 SOCIEDADES CONSOLIDABLES Y 146 NO CONSOLIDABLES NO APARECEN EN EL INFORME ANUAL (Sentencia del 12-4-2002 del Juzgado de Primera Instancia nº 4 de Santander).

Mayor trascendencia tuvo la sentencia dictada el 12 de marzo de 2002 relativa a las cuentas presentadas para el ejercicio del año 2000. En concreto, el Juzgado de Primera Instancia número 4 de Santander dictó sentencia declarando de forma expresa la falta de transparencia del informe anual por ocultación de 456 sociedades consolidables del banco y 146 no consolidables en las que el banco tenía unas participaciones superiores a la expresada por la ley para que sea

obligatorio que aparezcan en el informe anual. Sin embargo, en la memoria<sup>114</sup> de 2000 sólo aparecían 142 sociedades consolidables y 50 no consolidables del total de 600 que deberían haber aparecido.

Esta sentencia sí tendrá algún efecto en la operativa del banco: el SCH se vio obligado a presentar en el Registro Mercantil, junto a las cuentas del ejercicio siguiente, 2001, un listado con todas las sociedades que habían quedado fuera del informe anual del grupo el año anterior. Posteriormente, también se impugnarían las cuentas presentadas para el ejercicio 2002, por lo que el SCH se verá de nuevo obligado a presentar un informe adicional conteniendo todas las sociedades en los términos indicados por el Juzgado de Primera Instancia número 2 de Santander (ante el que se impugnaron las cuentas de 2002).<sup>115</sup>

D) INEXISTENCIA DE BENEFICIO EN EL EJERCICIO 2002 (Demanda de juicio ordinario realizada por Javier Soto García para solicitar la Impugnación de los acuerdos Sociales tomados en la Junta de Accionistas del 21 de junio de 2003 del SCH).

Lo que se denuncia en esta demanda es principalmente:

1º La cuentas anuales incluyen unas *retribuciones a los administradores* que exceden con mucho el importe máximo autorizado por los Estatutos del Banco y, mucho más, el fijado como autolimitación por el propio Consejo de Administración.

Aunque el Consejo ha fijado el importe a cobrar en el 0,191%, muy debajo del 5% que el artículo 37 de los Estatutos indica como porcentaje a percibir en concepto de participación en el beneficio anual, la demanda afirma que en realidad las cantidades retribuidas superan en cuatro veces ese 5% (según el propio informe anual del Banco). Todas las cifras señaladas en la demanda están presentes en el informe anual del Banco de modo que son fácilmente contrastables y así se ha hecho para este trabajo pudiendo comprobar que la denuncia es, cuanto menos, legítima.

---

<sup>114</sup> Según el catedrático de economía financiera y contabilidad Enric Ribas Mirangels, no debe considerarse a todo el informe anual como la memoria, asociación que equívocamente se realiza en ocasiones por parte de los medios de comunicación. La memoria es la parte del informe anual en la que se incluyen las cuentas obligatorias que toda sociedad anónima debe presentar: las bases de información, los principios contable y la explicación detallada de cada partida (RIBAS, Enric (2003): Entrevista con la autora).

<sup>115</sup> Los abogados Iván Hernández y Javier Sotos explicaron que la ocultación de las sociedades queda acreditada por lo ocurrido después de la querrela interpuesta por falso testimonio, en la impugnación de acuerdos sociales del ejercicio 2002, tramitada ante el Juzgado de Primera Instancia número 6 de Santander. Tras la citada querrela por falso testimonio, los representantes del banco pasaron a afirmar que en los anexos de los informes anuales también se recogían las empresas con un escaso valor contable. Sin embargo, en ningún sitio se exponen los criterios para la exclusión por cuantía económica, lo que vendría a demostrar la arbitrariedad de los criterios utilizados para la selección de las sociedades reflejadas en los informes (Hernández, Ivan: entrevista con la autora).

2º La demanda afirma que el Consejo no tiene derecho a beneficio alguno en el ejercicio porque se ha producido una *inexistencia de beneficio en el 2002*. Según el análisis presentado en la demanda de impugnación se afirma que, después de impuestos, los resultados contables totales del Grupo Santander arrojan una pérdida real de 1.265.209.000 euros. Para llegar a esta conclusión el demandante utiliza de nuevo los datos públicos de los informes anuales de la entidad financiera pero interpretando las cifras de forma diferente a como lo hace la entidad o, más en concreto, cruzando datos que la entidad no vincula y sí son vinculantes para el demandante.

3º Las cuentas aprobadas *tampoco incluyen provisión alguna* para el tema de las cesiones de crédito y según el demandante la memoria falta a la verdad al minusvalorar este asunto (que como se ha relatado ya en este trabajo está en fase de apertura de juicio oral contra los máximos directivos del banco, tras la transformación de las diligencias previas en Procedimiento abreviado el 27 de junio de 2003). Para el demandante *«el contenido en la memoria con respecto a las cesiones de crédito constituye un verdadero fraude a los accionistas»* (Sotos García, 2003: 18) pues se falta a la verdad en lo relativo a la verdadera situación judicial del asunto. Esta falta a la verdad y esta ausencia de provisionamiento de la entidad (esto es, no reservar recursos para eventuales gastos al considerar que no hay riesgo para el banco) ha sido la tónica desde el inicio del tema de las CNPC y es fácilmente contrastable a través de los informes anuales.

Basta con recoger los informes anuales del grupo SCH, como se ha hecho para este trabajo, para comprobar cómo el SCH ciertamente falta sistemáticamente a la verdad en sus afirmaciones al respecto de las CNPC. El caso más flagrante es en lo relativo al auto de 16 de octubre de 1996, auto citado siempre por la entidad financiera como de sobreseimiento de sus responsabilidades cuando la resolución judicial rechaza expresamente este sobreseimiento. El siguiente párrafo del auto del 16 de octubre de 1996 del juez Miguel Moreiras, citado por la demanda de Soto García, es suficientemente aclaratorio al respecto:

*No ha lugar, por el momento, a sobreseer las actuaciones respecto de los posibles delitos tributarios que se hayan podido cometer con ocasión de nuda propiedad de créditos, continuándose la instrucción de la causa sobre esos hechos y conductas (Soto García, 2003: 23).*

El SCH falta a la verdad al informar del caso de las CNPC en sus informes anuales a los accionistas, en sus comunicaciones de hechos relevantes a la Comisión Nacional del Mercado de Valores y a los organismos internacionales correspondientes allí donde la entidad cotiza en bolsa, por ejemplo la Securities Exchange Comisión (SEC) estadounidense.

Por no haber realizado los administradores del SCH la provisión correspondiente al riesgo previsible como consecuencia del procedimiento que se ha seguido ante el Juzgado Central de



Instrucción número 3 referido al tema de las CNPC, el demandante entiende que se han vulnerado varios artículos del Código de comercio, de la Ley de Sociedades Anónimas y varias normas del Banco de España (Soto García, 2003: 30).

4º Se denuncia que el *Reglamento aprobado* lo fue *mediante irregularidades* e infringe la legalidad vigente y los Estatutos del Banco y que los accionistas ven limitado su tiempo y contenido de las intervenciones, algo que no ocurre, según el demandante, en ninguna otra junta de sociedades que cotizan en Bolsa (desde que Emilio Botín preside el BSCH el tiempo de intervención de los accionistas se ha limitado a cinco minutos).

E) JUNTA FICTICIA Y FALSEDAD EN LAS CUENTAS DEL EJERCICIO 2002 (Demanda de juicio ordinario realizada por Rafael Pérez Escolar para solicitar la Impugnación de los acuerdos Sociales tomados en la Junta de Accionistas del 21 de junio de 2003 del SCH).

Lo que se denuncia en esta demanda es:

1º Una serie de *irregularidades formales* con importantes consecuencias para la asistencia, participación y seguimiento de la Junta por parte de los accionistas. En concreto y especialmente:

- La celebración ficticia de la Junta en primera convocatoria, al igual que se hizo con ocasión de la celebrada el 24 de junio de 2002. Según el demandante (algo corroborado por otros accionistas con los que se entrevistó la autora de este trabajo [entrevista personal con Josep Manuel Novoa]) en la primera convocatoria no se observaron las garantías que exige la Ley a través de la mesa de la Junta y la formación de la lista de asistentes.
- La extralimitación de las facultades del Presidente con los accionistas críticos de la sociedad al coartar ilícitamente los derechos de intervención, debate e información de los accionistas. El demandante pretendía presentar una moción de censura contra Emilio Botín y Alfredo Sáenz por la situación económica del Grupo pero le fue imposible desarrollar sus tesis y fue denostado públicamente por el presidente al ser presentado como «*condenado a cuatro años de prisión por estafa y apropiación indebida en el caso Banesto*» (Pérez Escolar, 2003: 28).
- La celebración en dos salas separadas de la Junta general de forma que a una parte de los accionistas se les impidió *de facto* participar en la asamblea.

2º *Falsedad de las cuentas del banco y la retribución indebida* de los administradores. Según el demandante, el ejercicio 2002 arrojaría una pérdida de 1.265.209.000 euros, motivo por el cual el

Consejo no tendría derecho a cobrar la remuneración propuesta.<sup>116</sup> Según Pérez Escolar se estaban encubriendo pérdidas ciertas y efectivas utilizando ilícitamente las reservas sociales, de forma que se consigue mantener un resultado ficticio cuando en la práctica el patrimonio social está decreciendo. Por tanto las cuentas presentadas para el ejercicio 2002 no reflejarían según esta demanda la imagen fiel del resultado obtenido.

3º *Treinta y cinco sociedades* radicadas en paraísos fiscales incorporadas a la memoria y pertenecientes al banco *no han sido auditadas*.

4º La memoria presentada a la Junta *falta a la verdad* al ocultar a los accionistas elementos esenciales de información. Los ejemplos citados son:

- La sociedad *Centro de Equipamientos Zona Oeste, S.A.* a través de la cual el Santander adquirió entre 1997 y 1998 los solares para su Ciudad Financiera (ver apartado 7.3.3.3) en el municipio de Boadilla del Monte no ha aparecido en ningún momento en los informes anuales presentadas a los accionistas al menos hasta el ejercicio 2002 (pese a estar participada al 100% por el BSCH; bastaría con que lo estuviese al 20% para estar obligada a aparecer en la memoria).<sup>117</sup> Se pudo conocer su existencia porque, como consecuencia de la sentencia dictada por el Juzgado de Primera Instancia número 4 de Santander en la impugnación de acuerdos sociales realizada por Rafael Pérez Escolar, el banco procedió a presentar un listado en el Registro Mercantil de las 400 sociedades no incluidas en la memoria del ejercicio 2001 por poco significativas —esto es, por inactivas, en proceso de liquidación o meras tenedoras de acciones—, algo que en ningún caso podía ser aplicado a la sociedad propietaria de los solares de la Ciudad Financiera del SCH. Una sociedad con 52 millones de euros de capital, reservas de 4 millones de euros, un coste contable de 44 millones de euros y unos resultados netos de 9 millones de euros, según hizo constar el propio banco en tal información.
- Por primera vez aparecen también, en el citado anexo a la memoria del ejercicio 2001, otras sociedades entre las que destacan *Santander Investment* y *Administración de Bancos Latinoamericanos Santander, S.A. (ABLASA)*, ambas con unas cifras contables que de nuevo invalidan la justificación dada por la entidad bancaria para

---

<sup>116</sup> Esta cifra de pérdidas es la resultante del informe realizado por el economista Jesús Quintas Bermúdez. Los resultados de este informe, denominado «Informe Quintas», se han consultado en el número de diciembre de 2003 de la revista *La Banca*, p. 12 a 15.

<sup>117</sup> Centros de Equipamiento de la Zona Oeste, S.A. es una sociedad constituida el año 1961 con el nombre de Hogarte, S.A. y que cambió de denominación y de objeto social el 29 de junio de 1998, para pasar a llamarse con la denominación actual según puede comprobarse en el Registro Mercantil de Madrid.

ocultar su existencia. En todos los casos sorprende la aparición repentina en las cuentas anuales de unas sociedades con enormes recursos y demostrada actividad.

F) LAS CUENTAS SECRETAS EN LOS PARAÍOS FISCALES (Demanda de juicio ordinario realizada por Antonio Panea Yeste para solicitar la Impugnación de los acuerdos Sociales tomados en la Junta de Accionistas del 21 de junio de 2003 del SCH).

Lo que se denuncia en esta demanda es:

- Que 35 de las aproximadamente 600 sociedades del grupo consolidado están domiciliadas en estos tres países: Bahamas, islas Caimán e Islas Vírgenes Británicas. Esto es, el 6% del total de sociedades del grupo Santander desarrollan su actividad y negocios en los antedichos tres países. Algo perfectamente contrastable a través de los anexos I y II de las Cuentas anuales consolidadas para el ejercicio 2002.
- Que la importancia económica y contable de esas 35 sociedades es notable:

en Bahamas, el BSCH tiene 17 sociedades en las que se contabilizan 3.883 millones de euros entre capital social y reservas con un beneficio atribuido durante el ejercicio 2002 de 481 millones de euros.

en Islas Caimán, el BSCH tiene otras 17 sociedades en las que se contabilizan 1.845 millones de euros entre capital social y reservas con un beneficio atribuido durante el ejercicio 2002 de 358 millones de euros.

en Islas Vírgenes Británicas, el BSCH tiene una sola sociedad con 955 millones de euros de capital social y reservas y un beneficio atribuido durante el ejercicio 2002 de 37 millones de euros.

Entre todas, pues, contabilizan 6.683 millones de euros de capital y reservas y 876 millones de euros en beneficios para el 2002. Todas ellas sin exclusión están participadas al 100% de forma directa o indirecta por el BSCH.

- Las 35 sociedades en paraísos fiscales comparten los siguientes rasgos comunes que las diferencian de otras filiales:

están domiciliadas todas ellas en territorios denominados «paraísos fiscales» por el Real Decreto 1080/1991;

su actividad reconocida es mayoritariamente financiera o de banca;

en estos tres paraísos fiscales no se exige auditoría de cuentas, ni registro o presentación de cuentas en oficina pública alguna, ni siquiera la comunicación de los beneficios obtenidos. Tampoco es necesaria la identificación de los

administradores y/o accionistas de las sociedades y es muy reciente la legislación para reprimir el tráfico ilegal o blanqueo del dinero proveniente del delito.<sup>118</sup>

Esto es, se trata de tres de los paraísos fiscales con mayor permisividad, absoluta para algunos, y llama la atención, para el demandante, así como para este estudio, que un grupo bancario como el SCH haga uso recurrente de estos países caracterizados por un control mínimo cuando no nulo.

Antonio Panea Yeste añade en su demanda que *«muy pocas entidades en España tienen calado económico suficiente como para diseñar y mantener un grupo de sociedades en “Paraísos fiscales”.* Además del BSCH y BBVA, pueden contarse con los dedos de una mano los usuarios de tales territorios». (Panea, 2003:7).

La denuncia se presenta porque ninguna de estas 35 sociedades ha sido auditada ni depositadas sus cuentas en oficina o registro público alguno nacional o extranjero, por lo que se produce una falta de transparencia en las cuentas de esas sociedades y una infiabilidad de las cuentas anuales del grupo (pues los datos para esas 35 sociedades no han sido verificados por ningún auditor externo). El SCH lo niega pero en ningún caso puede concretar ni la fecha, ni el auditor, ni el registro público en el que se han presentado las cuentas de esas 35 sociedades radicadas en paraísos fiscales.

#### **7.3.4 Incidencias de carácter ético**

Las cuestiones susceptibles de ser consideradas como moralmente reprobables o éticamente ilícitas forman parte, obviamente de un ámbito harto difícil de acotar. Se han elegido por este motivo aquellas incidencias con elementos manifiestamente encontrados, en concreto: la compra de empresas de la familia de Rodrigo Rato por parte del Banesto; las plusvalías de Airtel; el corralito y el vaciamiento de los fondos argentinos; el enriquecimiento de Alfredo Sáenz; las abundantes operaciones de especulación inmobiliaria entorno a las propias sedes, y los auditores contables.

##### *7.3.4.1 La compra de empresas de la familia de Rodrigo Rato*

El 16 de marzo de 1999, Banesto adquirió el 45,3% de una empresa familiar denominada Aguas de Fuensanta, el 40,53% del Grupo Alimentario de Exclusivas y el 36,10% de Cartera del Norte. La triple compra no se explicaba muy bien desde un punto de vista corporativo por dos motivos:

---

<sup>118</sup> Estos rasgos difieren de las características de otros paraísos fiscales como Andorra, Barbados, Jamaica o Mónaco, entre otros. En estos últimos se exige la concreción de los beneficios obtenidos y el depósito de las cuentas sociales en Registros Públicos así como la identificación obligatoria de los administradores (Martínez Selva, 2005).

el primero, los malos resultados de las tres empresas; el segundo, el reciente anuncio hecho por Banesto de su intención de abandonar toda política de participaciones industriales.

Tanto Aguas de Fuensanta, como Grupo Alimentario de Exclusivas y Cartera del Norte eran empresas vinculadas a la familia del ex vicepresidente del gobierno Rodrigo Rato.<sup>119</sup> El año de la adquisición, 1999, la primera había superado los 10,82 millones de euros de pérdidas, la segunda había tenido 943,59 euros de beneficios y la tercera había perdido 264,45 euros. Los resultados no irían a mejor después de la compra y no era razonable que, después de ella, Banesto sólo situara a dos consejeros suyos en un consejo de administración de diez miembros. Periodistas de investigación como Ramón Tijeras llegaban a la conclusión de que se podría tratar de un favor de la Corporación Banesto, perteneciente ya al Santander Central Hispano, a los Rato. (Tijeras, 2003: 227)

Los vínculos del vicepresidente económico de José María Aznar, Rodrigo Rato Figaredo, con el grupo SCH son diversos.<sup>120</sup> El propio Rato hizo públicas sus participaciones en Banesto y el Banco Central Hispano cuando llegó al gobierno en 1996.

Esta compra está justificada por algunos investigadores por la fuerte deuda, cercana a los 6 millones de euros, que al menos una de estas empresas, Aguas de Fuensanta, tenía con Banesto (*Ibid.*, 2003). La corporación financiera se habría quedado con las acciones de las compañías de Rato como una forma generosa de condonar la deuda. Por el contrario, otros periodistas han

---

<sup>119</sup> Según el registro Mercantil de Asturias y el de Madrid, en el 2003 ya no había ningún miembro de la familia Rato en sus consejos de administración pero Aguas de Fuensanta, S.A. es una de las empresas de las que Rodrigo Rato se hace cargo a su llegada a España tras su estancia en Estados Unidos, a mediados de los años setenta. (Tijeras, 2003: 225). Según *El País*, los amplios poderes que esta sociedad otorgó a Rodrigo Rato el 26 de febrero de 1976 no habían sido revocados a finales del 2001 (Horcajo, 2001).

<sup>120</sup> La familia materna de Rodrigo Rato, los Figaredo, participa en la gestación del Banco Español de Crédito, entre otras intervenciones fundadoras de entidades bancarias. «*El origen de la prosperidad económica de la familia materna del vicepresidente económico del Gobierno hay que buscarlo en las explotaciones carboníferas que nacieron en Asturias a principios del siglo XIX*» (Tijeras, 2003: 156-157), esta prosperidad les vinculará en los años treinta del siglo XX con algunas de las empresas más importantes de Cantabria conectadas a Banesto: Eléctrica de Viesgo y Eléctricas Reunidas, por ejemplo. «*En 1964 [Inocencio Figaredo Sela] entra en el consejo de administración del Banco Español de Crédito junto a su primo Luis Sela Figaredo, donde permanecen hasta diciembre de 1987, fecha en que Vicente Figaredo de la Mora, hijo de Inocencia, le sustituye en el banco que Mario Conde empieza a gobernar*». (*Ibid.*: 172). Cuando el Banesto de Conde es intervenido, Vicente Figaredo formará parte de la comisión ejecutiva pero logrará quedar exento de toda sanción o condena. Vicente Figaredo es primo de Rodrigo Rato. A su vez, Ramón Rato, hermano del ex vicepresidente, está casado con Felicidad Salazar-Simpson Bos, hermana de Luis Alberto Salazar-Simpson Bos. Éste último es accionista del Banco Santander Central Hispano desde agosto de 2002 y ocupa una plaza de consejero en el consejo de administración del BSCH desde abril de 1999, además de ser presidente del grupo Auna Operadores de Telecomunicaciones S.A.

afirmado que el pago fue dinerario.<sup>121</sup> El tema fue motivo de interpelación parlamentaria en el Congreso de los diputados (por el entonces diputado del grupo mixto Joan Saura) y de una querrela presentada en nombre del accionista Juan Francisco Franco.

#### 7.3.4.2 *Las plusvalías de Airtel*

En julio de 2000 el BSCH, el grupo Acciona, la Corporación Alba, Torreal y diversas cajas de ahorro vendieron su paquete accionarial en Airtel a Vodafone. El BSCH, el principal accionista hasta entonces de Airtel, con el 30,4%, pasó a convertirse en dueño del 2,7% de Vodafone gracias al cambio de acciones pactado. En aquellos momentos, la plusvalía que ello significaba para el BSCH se calculaba entorno a 6.600 millones de euros (esto es, la diferencia entre el valor en bolsa del paquete del BSCH en Airtel y el del paquete de acciones de Vodafone recibido a cambio, según la cotización en aquel momento en bolsa). Si en aquel momento se hubiera aplicado el impuesto de sociedades al canje realizado, el BSCH debería haber pagado el 35% de esa plusvalía en concepto de impuesto de sociedades. Pero el BSCH debía vender las acciones de Vodafone para ello y no lo hizo.

Se dio la circunstancia, sin embargo, que un mes antes de cerrarse la operación (que estuvo dilatándose durante semanas en lo que algunos observadores vieron como una espera planificada), el gobierno del Partido Popular modificó la Ley del Impuesto de Sociedades de 1995 suavizando ciertos aspectos relativos a la tributación de plusvalías con el objeto manifiesto de facilitar la internacionalización de las empresas españolas y la consecuencia derivada de permitir reducir drásticamente la tributación de plusvalías.<sup>122</sup> Cuando un año después el BSCH vendió un 1% de su paquete en Vodafone, obteniendo 1.713 millones de euros de plusvalías (cifra bastante menor a la evaluada debido a la caída en bolsa del valor de Vodafone) no se hizo pública ninguna

---

<sup>121</sup> El Mundo (2001): «Una extraña permanencia». El Mundo, sección España, 24-10-2001.

González, J.C (2001): «Rato niega las denuncias». El Mundo, sección España, 16-10-2001.

López Schlichting, Cristina (2001): «El declive económico de los Rato». El Mundo, sección Crónica, 28-10-2001.

Sánchez-Herrero, Guillermo (2001): «La mayoría de las empresas de Rato tiene pérdidas». El Mundo, sección España, 24-10-2001.

Mercado, Francisco (2001): «Banesto compró en 1999 acciones de tres empresas de la familia Rato». *El País*, sección España, 15-10-2001.

Horcajo, Xavier (2001): «Economía concedió una subvención de 22 millones a Aguas de Fuensanta». *El País*, sección España, 20-10-2001.

Díez, Anabel y Casqueiro, Javier (2001): «Rato rehúye hablar de sus negocios y recuerda el pasado del PSOE». *El País*, sección España, 1-11-2001.

<sup>122</sup> Gómez, Carlos (2001): «Hacienda prima a las grandes empresas». *El País*, sección Economía, 2-12-2001.

información sobre su eventual tributación. *El País*, por ejemplo, se limitó a informar de la operación<sup>123</sup> tan escuetamente como había informado hasta ese momento de las intenciones del BSCH.<sup>124</sup> Diversos periodistas han denunciado desde entonces la exención fiscal de la que se han beneficiado todos los ex propietarios de Airtel, con especial relevancia del caso del BSCH por ser su principal accionista, en una de las mayores operaciones especulativas recientes.<sup>125</sup> El periódico *Cinco Días*, también del grupo PRISA, fue el primero en desvelar las intenciones del BSCH pero *El País* evitó acusar directamente al BSCH en todas sus informaciones al respecto (aunque no evitó acusar directamente a las cajas de ahorros que también participaron de la venta y tampoco tributaron).<sup>126</sup>

En 2004 el SCH se había desprendido escalonadamente de todo su paquete en Vodafone sin que hubiera trascendido ninguna información al respecto de las polémicas tributaciones de las plusvalías —los informes anuales no desglosan las tributaciones por este concepto. La cifra agregada resultante, a pesar de ser inferior a la esperada, era muy considerable y hace que todo el proceso fuera susceptible de generar repercusiones directas sobre la imagen de la compañía.

<b>Tabla 103. PLUSVALÍAS POR LA VENTA DE LAS ACCIONES DE AIRTEL CONVERTIDAS EN ACCIONES DE VODAFONE EN 2000</b>		
<b>Año</b>	<b>Participación enajenada</b>	<b>Plusvalías en millones de euros</b>
1997	13,50%	100
2001	1,00%	1.713
2002	1,53%	274
2003	0,67%	369
2004	0,46%	242
TOTAL	-	2.698
FUENTE: Elaboración propia a partir de informes SCH/SEC (2005) y SCH/SEC (2004).		

<sup>123</sup> I.D.B. (2001): «BSCH obtiene 270.000 millones de plusvalías al vender el 1% de Vodafone». *El País*, sección Economía, 4-7-2001.

<sup>124</sup> *El País* (2000): «La venta de Airtel destapa dudas legales en la tributación de plusvalías por le canje de acciones». *El País*, sección Economía, 13-9-2000.

*El País* (2000): «El PSOE pregunta al Gobierno si la venta de Airtel no pagará impuestos». *El País*, sección Economía, 15-9-2000.

<sup>125</sup> Airtel se funda en 1995 cuando el gobierno español decide conceder una segunda licencia de telefonía móvil para convertir así el monopolio del sector, con Telefónica, en un duopolio. Un grupo de inversores liderado por el que luego sería ministro de Defensa, Eduardo Serra, y por el Banco Santander y el BCH se hicieron con ella e invirtieron 900 millones de euros. Cinco años después, una vez Airtel cotizaba en bolsa, la compañía valía 28.250 millones de euros. El canje de este paquete por acciones de Vodafone supuso multiplicar su valor por 31.

<sup>126</sup> Ormazabal, M. (2000): «Las cajas no tributarán por las plusvalías obtenidas con las acciones de Airtel». *El País*, sección Economía, 18-7-2000.

#### 7.3.4.3 Corralito y vaciamiento de los fondos argentinos

A finales de 2001 Argentina se declaró en quiebra, suspendió los pagos de su deuda e inmovilizó los depósitos en lo que vino a denominarse popularmente el *corralito* argentino. Esta última medida se tomó por la presión de los acreedores, temerosos de que una huida masiva de capitales asustados por la quiebra gubernamental les hiciera entrar también a ellos en quiebra. Estos acreedores eran, principalmente, como siempre, bancarios. El papel de la banca nacional y especialmente internacional (el 90% de la banca argentina estaba y está en manos extranjeras) en los posteriores días a la crisis argentina merecería estudio a parte. El grupo SCH ocupa una posición destacada entre ese grupo de bancos por la importancia de sus participaciones en Argentina.

Es preciso recordar que el grupo SCH usó su imagen de entidad fuerte y sólida en España y en Europa para penetrar en el mercado andino, algo que consiguió con enorme éxito al hacerse con el Banco Río, una de las primeras entidades del país. Según rezaba en el informe anual entregado a la SEC para el ejercicio de 2002, la estrategia del Santander ante la crisis argentina había sido:

*(...), our strategy in this country has been focused on preserving liquidity levels, decreasing sovereign risk exposure, strengthening credit risk control and optimizing the volume and structure of equity. In 2001, we established a special reserve amounting to €1,287.0 milion. As of December 31, 2002, the special reserve amounted to €1,623.0 milion (...)* (SCH/SEC, 2003: 15).

Pero a pesar de las millonarias reservas dispuestas para hacer frente a la crisis argentina, la liquidez que la entidad aseguraba querer preservar se contradice con hechos posteriores. La solidez de la imagen de marca vendida a los argentinos resulta no tener ningún valor en la práctica. Novoa lo describe así:

*Cuando a fines de 2001 Argentina suspende los pagos de su deuda, porque se declara en quiebra, la banca acreedora [...] exige a sus mandatarios, el poder político corporativizado de los partidos mayoritarios, que inmovilice los depósitos (que cree el denominado corralito), pues apunta a un objetivo fundamental. Quedarse con todos los fondos disponibles en Argentina. [...].*

*El diario argentino Página 12 publicó el 5 de febrero de 2002 una lista de los principales deudores del sistema bancario, donde puede apreciarse que si las grandes empresas domiciliadas en Argentina pagasen sus créditos –y con sus activos financieros colocados en el exterior tendrían de sobra para hacerlo– la banca podría satisfacer a casi la totalidad de los fondos (casi el 90 por ciento de los 47.000 millones de dólares que fueron confiscados en el corralito), [...].*



*El sistema financiero argentino no ingresó en ninguna pendiente de quiebra e insolvencia. Lo que allí tuvo lugar fue un vaciamiento voluntario de las arcas bancarias (Novoa, 2003: 37 y 38).*

Para verificar lo anterior no hay que ir muy lejos: aquí se ha consultado el folleto registrado por el SCH en la Comisión Nacional del Mercado de Valores el 18 de diciembre de 2001 («Folleto informativo reducido: Aumento de Capital mediante aportaciones dinerarias»). Este documento informa del acuerdo alcanzado por la Comisión ejecutiva del banco por el cual se aprueba un aumento de capital a suscribir por Merrill Lynch International. En él, la entidad, como es preceptivo, explica la operación, sus riesgos y la situación del banco. Obligada mención en el documento, por la coincidencia de fechas y la gravedad del asunto, es la situación de Argentina y al respecto destaca una frase:

*La liquidez del grupo se mantiene en niveles suficientes y los recursos propios se siguen situando por encima de los niveles mínimos regulatorios, tras la repatriación al Grupo de 300 millones de euros en el ejercicio (SCH, Folleto 18-12-2001: Capítulo I, p.12).*

Esto es, el BSCH reconoce haber expatriado 300 millones de euros de sus filiales en Argentina. En realidad, se han interpuesto diversas querrelas por esta causa contra los dos principales bancos españoles con implantación en Argentina, BSCH y BBVA (el primero a través de Banco Río de la Plata y el segundo a través de BBVA Banco Francés). En junio de 2003 un juez de la Audiencia Nacional admitió a trámite una de ellas, presentada por 400 pequeños ahorradores argentinos, contra el BBVA por publicidad engañosa que finalmente fue archivada. Curiosamente, el mismo Auto de cierre reconoce la existencia de esa publicidad y garantía incumplidas, aunque no lo considera delito. También por el mismo motivo existe una demanda civil contra el Banco Santander interpuesta por una ciudadana argentina, en el momento de escribir esto.

#### *7.3.4.4 El enriquecimiento de Alfredo Sáenz*

Alfredo Sáenz Abad, presidente de Banesto de diciembre de 1993 a febrero de 2002 y Vicepresidente y Consejero Delegado del BSCH desde esta última fecha, fue elegido presidente provisional de Banesto en el momento de su intervención por el Banco de España, en diciembre de 1993, y luego confirmado en este cargo por el nuevo propietario del banco, el Banco Santander. Sáenz formó, junto con otros administradores, el consejo de administración provisional designado por el Banco de España en la fase inmediata a la intervención. Trabajaron, pues, durante ese período transitorio como agentes públicos, hasta que se dio por terminada la provisionalidad y el Santander se hizo cargo del banco.

A pesar de lo anterior, el Santander entregó al equipo de administradores provisionales, como ya hemos relatado, un paquete de acciones de Banesto de las cuales a Alfredo Sáenz le correspondieron 6.126.594 acciones –el 1% del capital social. Como consecuencia de este

obsequio, recibido durante el ejercicio de funciones públicas, el juzgado nº 6 de la Audiencia Nacional instruyó querrela por supuesto cohecho, al tiempo que diversos juzgados instruyeron sumarios contra los mismos beneficiarios por supuesto delito fiscal implícito en el caso por la ausencia de declaración fiscal de esa gratificación en al menos el caso de Sáenz.

Tras ocho años en Banesto, Alfredo Sáenz fue nombrado consejero delegado del BSCH en 2002. Según el informe anual para ese ejercicio del BSCH, a Alfredo Sáenz Abad le correspondió en concepto de compromisos por pensiones 59 millones de euros a pesar de llevar escasamente un año como consejero delegado del BSCH (SCH, 2003: 171). Retribución que supera en más de un 100% el segundo ejecutivo con mayor pensión devengada (Matías Rodríguez Inciarte con 29 millones de euros).

A lo anterior, para ese año, hay que añadir su sueldo propiamente dicho, que asciende a 4.827.000 euros, más las opciones sobre acciones, que alcanzan la suma de 1.146.000 euros, más créditos o avales concedidos por el banco por un total de 458.000 euros.

En síntesis, en ese primer ejercicio como consejero delegado del BSCH, esta entidad ingresó a cuenta de Alfredo Sáenz Abad, por los distintos conceptos antes mencionados, un total de 65.431.000 euros. Si restamos los créditos y avales, que deben devolverse, el total , 65 millones, se muestra desglosado a continuación.

<b>Tabla 104. INGRESOS DEL CONSEJERO DELEGADO DEL BSCH EN 2002</b>	
<b>Concepto</b>	<b>Millones de euros</b>
Sueldo	4,8
Opciones sobre acciones	1,2
Compromisos por pensiones	59,0
<b>TOTAL</b>	<b>65,0</b>
FUENTE: SCH (2003: 170-172).	

Por otro lado, es preciso recordar aquí la falta de transparencia real sobre los beneficios que los directivos y principales ejecutivos de las grandes corporaciones obtienen de su presencia en ellas. Transparencia que no queda compensada, a pesar del aumento informativo que ello implica, con la publicación de los sueldos, pensiones, planes sobre opciones y créditos a sus directivos como hace el Santander desde 2002 (y el BBVA desde 2003). Los datos facilitados por el informe anual ofrecen cifras muy poco plausibles, como que tres altos directivos ganaran más en 2002 que el presidente Emilio Botín, y uno de ellos, el Consejero delegado Alfredo Sáenz Abad, casi el doble (SCH, 2003: 49, 170 y 172). La clave está en la falta de información sobre las cifras relacionadas con todos ellos a través de empresas familiares o terceras, esto es, los beneficios obtenidos no a título personal, sino a través de sus participaciones indirectas.

Por regla general, los emolumentos que cobran los consejeros y ejecutivos bancarios son factores sensibles a la opinión pública, máxime cuando además estos emolumentos se siguen pagando tras jubilaciones forzosas que, adicionalmente, son indemnizadas —como en los casos de Amusátegui y Corcóstegui. En el caso del nuevo consejero delegado, la cifra total percibida es además muy superior a la de cualquier otro miembro del consejo del BSCH y a la de cualquier otro ejecutivo bancario español. Si tenemos en cuenta sólo retribuciones salariales y pensiones devengadas, todas las cifras resultantes son información sensible para el grupo bancario pero, muy en especial, las del consejero delegado desde su designación en 2002:

<b>Tabla 105. INGRESOS EN CONCEPTO DE SALARIO Y PENSIONES DE LOS CUATRO PRINCIPALES EJECUTIVOS DEL BSCH DESDE EL 2002</b>			
(en millones de euros)			
<b>Ejecutivo</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>
Alfredo Sáenz (Consejero Delegado)	63,9	66,1	60,0
Francisco Luzón (Consejero)	26,0	27,5	45,5
Matías Rodríguez (Consejero)	32,6	34,8	35,2
Emilio Botín (Presidente)	11,9	12,6	13,5
FUENTE: SCH (2005: 183-184).			

La retribución de 2002 es, además, especialmente sensible a tenor de la situación de algunas de las filiales internacionales del grupo en aquellos momentos, tal y como se ha narrado en el punto anterior.

#### 7.3.4.5 Operaciones de especulación inmobiliaria

Las transacciones inmobiliarias para la adquisición o la venta de sedes acostumbran a ser negocios multimillonarios para las grandes corporaciones. Algunas de estas transacciones son, además de muy lucrativas, particularmente enigmáticas para el ciudadano corriente a la luz de las informaciones suministradas. Mucho antes del inicio de la construcción de la Ciudad Financiera, el SCH realizó movimientos insólitos con la propiedad de su sede central en el complejo madrileño Azca. Esta es la cronología de lo acontecido:

<b>Tabla 106. VENTA Y RECOMPRA DE LA TORRE AZCA</b>	
<b>Fecha</b>	<b>Operación</b>
Octubre 1986	<p>El Santander vende su sede central en Madrid, radicada en el complejo Azca, a un grupo de inversores suizo (BTK Holding). El precio de la transacción es de <b>66,11</b> millones de euros, lo que supone que los 20.000 metros cuadrados de superficie útil se pagan a 3.065 euros el metro cuadrado, bastante más de los 1.412 euros el metro cuadrado pagados poco antes por las Torres de Jerez en la misma ciudad.</p> <p>Se calcula que la plusvalía obtenida por el banco es de 48,08 millones de euros.</p>

	El acuerdo incluye como condición que el banco se quede como inquilino durante tres años, tiempo en el que la entidad prepara su nueva sede en el madrileño palacete de Castellana 24-26. El alquiler que pagará a partir de ese momento el Banco Santander no se hace público
Octubre 1987	Interpart y Sasea (Société Anonyme Suisse d'Exploitation Agricole), dos grupos inversores de Luxemburgo y Ginebra respectivamente, compran a BTK Holding por <b>75,13</b> millones de euros Inmosuiza, la sociedad inmobiliaria propietaria directa de la Torre Azca adquirida el año anterior al Santander y en el que la entidad bancaria todavía sigue como alquilada. La plusvalía de BTK es de 12,02 millones de euros.
Julio 1988	La sociedad Prima Inmobiliaria, controlada por el grupo KIO, compra a Sasea e Interpart la Torre Negra de Azca por <b>80,24</b> millones de euros. La plusvalía es de casi 5,41 millones de euros. El Banco Santander sigue alquilado en este edificio.
Julio 1991	El Banco Santander recompra a Prima Inmobiliaria el 90% de la Torre Negra de Azca por <b>80,18</b> millones de euros, cinco años después de haber vendido el 100% por 66,11 millones.  A su vez, Prima Inmobiliaria, controlada por el grupo Torras-Kio, compra al Banco de Santander el inmueble que éste posee en la calle Alcalá 37 por 36,06 millones de euros.
Marzo 2003	El SCH vende la Torre Azca al gobierno: la Oficina Española de Patentes y Marcas, dependiente del Ministerio de Ciencia y Tecnología, compra la torre negra del SCH en Azca por entre <b>100</b> y <b>126</b> millones de euros, según las fuentes. Según estas cifras, el Estado paga el metro cuadrado a razón de entre 7.000 y 8.000 euros.
<p>FUENTE:</p> <p>Cacho, Jesús (1986): «El Banco de Santander vende a un grupo suizo su sede central en Azca por 11.000 millones de pesetas». El País, 4-11-1986.</p> <p>Cacho, Jesús (1987): «Sasea e Interpart compran al grupo suizo BTK Holding la sede del Banco Santander en Azca». El País, 9-10-1987.</p> <p>Casamayor, Ramón (1988): «Prima Inmobiliaria compra a Sasea e Interpart la sede del Banco Santander en Azca por 13.350 millones de pesetas». El País, 23-7-1988.</p> <p>El País (1991): «El Santander recompra a Prima la Torre Negra por 13.341 millones». El País, 30-7-1991.</p>	

Vender la sede propia para realquilarse en ella y luego finalmente volverla a adquirir por un 21% más del precio por el que se vendió es una operación de matices sólo superados por la ulterior transacción, especulativa y con un ministerio público pagando el sobreprecio mayor de todos.

#### 7.3.4.6 Los auditores

Arthur Andersen y Compañía, Sociedad Comanditaria, filial española de Arthur Andersen LLP, fue desde 1982 —momento en que el Santander es auditado por primera vez—, auditor del grupo BSCH hasta 2001. En esa fecha, y a raíz del escándalo producido por la quiebra de la primera compañía eléctrica del mundo, la estadounidense Enron, Arthur Andersen desapareció como marca y compartió acusación en los Estados Unidos con los ejecutivos de Enron —sentenciada en 2002 por obstrucción a la justicia y destrucción y alteración de documentos, fue finalmente

absuelta por el Supremo. La quiebra de Worldcom, la mayor suspensión de pagos de la historia (11.000 millones de dólares), también perjudicó a Arthur Andersen. En España, buena parte de los recursos humanos de la filial de Arthur Andersen pasaron a Deloitte & Touche, con quien se fusionó e incluso mantuvo la misma sede social en Raimundo Fernández Villaverde, 65, en Madrid, hasta el incendio del edificio Windsor en 2005. Pero Deloitte también se vio afectada por irregularidades contables en España por el caso Gescartera en 2002. A Deloitte & Touche se le abrió un expediente del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, ICAC, por supuestas irregularidades en la auditoría que realizó a la agencia de valores de Antonio Camacho.

Este tipo de hechos provocaron la modificación de las normas de control de las grandes empresas en Estados Unidos y Europa y un enorme desprestigio de las compañías auditoras, además de aumentar las sospechas de que la denominada *contabilidad creativa* (el maquillaje de las cuentas anuales corporativas) estaba más extendida de lo que se creía entre las grandes empresas.

La relevancia de la crisis de las auditoras viene determinada además por los elevados honorarios que todas ellas perciben para garantizar la salud financiera de sus clientes. Según los informes anuales del SCH para los años 1998 y 2000 a 2004, esta entidad pagó por costes de auditoría de todas las empresas del grupo los siguientes importes:

<b>Tabla 107. COSTE DE LAS AUDITORIAS PARA EL GRUPO SCH</b>	
<b>Año</b>	<b>Honorarios</b>
<b>1998</b>	<u>Auditor: Arthur Andersen</u> Sólo auditoría Banco Santander: 567.956 euros TOTAL AUDITORIA GRUPO: <b>17,59 millones de euros</b>
<b>2000</b>	<u>Auditor: Arthur Andersen</u> Sólo auditoría Banco Santander: 1,1 millones de euros Total Auditoría Grupo: 15,3 millones de euros Otros informes: 7,8 millones de euros TOTAL HONORARIOS: <b>23,1 millones de euros</b>
<b>2001</b>	<u>Auditor: Arthur Andersen</u> Total Auditoría Grupo: 9,89 millones de euros Otros informes: 7,4 millones de euros TOTAL HONORARIOS: <b>17,29 millones de euros</b>
<b>2002</b>	<u>Auditor: Deloitte &amp; Touche</u> Total Auditoría Grupo: 9,1 millones de euros Otros informes: 2,9 millones de euros Auditorías a otras firmas: 1,1 millones de euros TOTAL HONORARIOS: <b>13,1 millones de euros</b>

<b>2003</b>	<u>Auditor: Deloitte &amp; Touche</u> Total Auditoria Grupo: 8,9 millones de euros Otros informes: 2,2 millones de euros Auditorias a otras firmas: 0,8 millones de euros TOTAL HONORARIOS: <b>11,9 millones de euros</b>
<b>2004</b>	<u>Auditor: Deloitte &amp; Touche</u> Total Auditoria Grupo: 9,4 millones de euros Otros informes: 2,6 millones de euros Auditorias a otras firmas: 0,6 millones de euros TOTAL HONORARIOS: <b>12,6 millones de euros</b>
FUENTE: Informes anuales.	

Desde fechas muy recientes (a partir de 2000), y para garantizar la independencia del auditor, el BSCH expresa anualmente el porcentaje que sobre los ingresos totales del auditor representan los honorarios del banco.<sup>127</sup> De esta forma en 2000, 2001 y 2002 se indica que los honorarios pagados por el banco no superan el 0,2% de los ingresos totales del auditor para esos años. No se especifica si el umbral es para los beneficios de las filiales españolas de los auditores o para las marcas globales, aunque es de suponer que la referencia es para los ingresos mundiales del auditor (de lo contrario, ello significaría que, en el 2000, por ejemplo, los ingresos de Arthur Andersen en España habrían rozado los 11.500 millones de euros, cifra que no se ha podido contrastar pero que parece inverosímil). Para el ejercicio 2004 se indica que los honorarios no superaron el 1,5% de los ingresos totales de Deloitte, mientras que para el ejercicio 2003 sólo se señala que el banco no trabaja con auditores para los que la cuenta del BSCH supere el 2% de sus ingresos totales. Además, el grupo SCH no indica en sus informes anuales a qué sociedades se adjudican los informes adicionales que no se encargan al auditor principal.

Escándalos contables y altos honorarios constituyen una combinación de notable relevancia informativa a la que, en el caso del BSCH, hay que añadir la incorporación del ex presidente de Arthur Andersen al consejo de administración de la entidad matriz del grupo. Manuel Soto Serrano, ex presidente de la extinta Arthur Andersen en España, es protagonista de acontecimientos manifiestamente incompatibles con algunos de los artículos estatutarios y reglamentarios antes citados. En concreto:

---

<sup>127</sup> En 2000 y 2001 el grupo SCH toma como referente el umbral de sensibilidad establecido por la Securites and Exchange Comimssion (SEC) de los Estados Unidos respecto a la importancia relativa de los honorarios totales generados por un cliente respecto a los ingresos totales de la compañía auditora, establecidos por la SEC en un 15%. A partir de informe de 2002 el SCH informa que el grupo ha adoptado el criterio de no contratar a aquellas firmas de auditoría en las que los honorarios que prevea satisfacerles, por todos los conceptos, sean superiores al 2% de los ingresos totales de éstas.

- el expresidente de Arthur Andersen España, sociedad a la que se le suponía total independencia del grupo SCH, posee un paquete de acciones del Santander desde antes de la desaparición de Arthur Andersen. En concreto, es consejero del BSCH desde el 17 de abril de 1999 y en enero de 2004 posee acciones representativas de 0,02% del BSCH;<sup>128</sup>
- tras la desaparición de Arthur Andersen en el 2002, el banco mantiene a Soto Serrano en el Consejo como presidente de la Comisión de Auditoría y Cumplimiento.

El artículo 8 de la Ley 19/1988, de 12 de julio, de Auditoría de Cuentas, determina que los auditores de cuentas deben ser independientes en el ejercicio de su función de las empresas o entidades auditadas. La dilatada carrera profesional de este accionista y consejero del BSCH en Arthur Andersen, donde además de dirigir la filial española fue socio-director para Europa, África, Oriente Medio, India y Iberomérica, así como miembro del Comité Ejecutivo Mundial y presidente del Consejo Mundial de Socios de esta empresa, no aparece en los currículums del mismo incluido en los informes anuales a los accionistas del BSCH. En ellos se omite toda vinculación del vicepresidente cuarto y presidente de la comisión de auditoría y cumplimiento del BSCH con su anterior empresa. Los informes anuales así como los datos sitios en la CNMV sí indican, no obstante, el año de la incorporación de Soto Serrano al consejo del BSCH: 1999. Tras esta incorporación, el BSCH todavía realizaría dos auditorías con la empresa de su consejero.

### **7.3.5 Riesgos reconocidos por la propia entidad bancaria**

En sus informes anuales más exhaustivos —principalmente los presentados ante las autoridades estadounidenses, mucho más exigentes en materia de transparencia informativa— el grupo SCH hace explícitos una serie de riesgos relacionados con sus operaciones cuya publicidad, más allá de en los informes, podría tener consecuencias para la imagen del grupo. Por separado no constituyen, salvo excepciones, riesgos de consideración pero agregadamente, tomados en su conjunto tal y como los describen los informes, constituyen una información delicada de máximo interés para los accionistas —a quienes va dirigida— y una muestra patente de la mucha información de relevancia que toda entidad financiera potencialmente debe gestionar.

Como muestra de lo que estamos hablando se transcriben a continuación los riesgos reconocidos en el informe anual del SCH entregado a la SEC para el ejercicio 2004 tal y como los suministra la entidad. Lo único añadido por nosotros es la numeración:

---

<sup>128</sup> Manuel Soto Serrano es accionista del BSCH a través de ACE GLOBAL, SIMCAV, (Sociedades de Inversión Mobiliaria de capital variable) SA, una sociedad cuya creación se registra el 18 de junio de 1999 en el Registro Mercantil de Madrid.

1. *Since our loan portfolio is concentrated in Continental Europe, the United Kingdom and Latin America, adverse changes affecting the Continental European, the United Kingdom or certain Latin American economies could adversely affect our financial condition. [...].*
2. *Some of our business is cyclical and our income may decrease when demand for certain products or services is in a down cycle. [...].*
3. *Since our principal source of funds is short term deposits, a sudden shortage of these funds could increase our cost of funding. [...].*
4. *A substantial percentage of our customer base is particularly sensitive to adverse developments in the economy.*
5. *Risks concerning borrower credit quality and general economic conditions are inherent in our business. [...].*
6. *Increased exposure to real estate makes us more vulnerable to developments in this market. [...].*
7. *The Group may generate lower revenues from brokerage and other commission and fee-based businesses. [...].*
8. *Market risks associated with fluctuations in bond and equity prices and other market factors are inherent in the Group's business. Protracted market declines can reduce liquidity in the markets, making it harder to sell assets and leading to material losses. [...].*
9. *Despite the Group's risk management policies, procedures and methods, the Group may nonetheless be exposed to unidentified or unanticipated risks. [...].*
10. *Our recent acquisition of Abbey, and any future acquisitions may not be successful and may be disruptive to our business.*
11. *Increased competition in the countries where we operate may adversely affect our growth prospects and operations. [...].*
12. *Volatility in interest rates may negatively affect our net interest income and increase our non-performing loan portfolio. [...].*
13. *Foreign exchange rate fluctuations may negatively affect our earnings and the value of our assets and shares. [...].*
14. *Changes in the regulatory framework in the jurisdictions where we operate could adversely affect our business. [...].*
15. *Operational risks are inherent in our business. [...].*



16. *Different disclosure and accounting principles between Spain and the U.S. may provide you with different or less information about us than you expect. [...].*
17. *In 2005, the Group will adopt International Financial Reporting Standards ("IFRS"), which will affect the financial results as IFRS differ in significant respects from Spanish GAAP. [...].*
18. *If we are able to adequately implement the requirements of Section 404 of the Sarbanes-Oxley Act of 2002 and are the subject of sanctions or investigation, our results of operations and our ability to provide timely and reliable financial information may be adversely affected. [...].*
19. *Our Latin American subsidiaries' growth, asset quality and profitability may be adversely affected by volatile macroeconomic conditions. [...].*
20. *Significant competition in some Latin American countries could intensify price competition and limit our ability to increase our market share in those markets. [...].*
21. *Latin American economies can be directly and negatively affected by adverse developments in other countries. [...] (SCH/SEC, 2005: 11-15).*

Si bien es cierto que algunos de los anteriores riesgos están estrictamente relacionados con la legislación estadounidense y afectan sólo a los accionistas de ese país —y por lo tanto sólo constituyen información relevante de gestión delicada para ese escenario—, la mayoría de los riesgos señalados afectan también a los accionistas españoles —a los que no se informa de ellos en absoluto— y por tanto son susceptibles de exigir una gestión informativa sensible. Obsérvese por ejemplo el riesgo número 10, donde se advierte del fracaso que puede significar la adquisición del Abbey. En concreto, el SCH afirma:

*We have acquired controlling interests in various companies, and more recently, we completed the acquisition of Abbey. Although we expect to realize strategic, operational and financial benefits as a result of the Abbey acquisition, we cannot predict whether and to what extent such benefits will be achieved. In particular, the success of the Abbey acquisition will depend, in part, on our ability to realize the anticipated cost savings from assuming the control of Abbey's business. In addition, we will face certain challenges as we work to integrate Abbey's operations into our businesses. Moreover, the Abbey acquisition increased our total assets by 51.7% as of December 31, 2004, thereby presenting us with significant challenges as we work to manage the increases in scale resulting from the acquisition. Our failure to successfully integrate and operate Abbey, and to realize the anticipated benefits of the acquisition, could adversely affect our operating, performing and financial results. [...]. We can give you no assurance that our acquisition and partnership activities will perform in accordance with our*

*expectations. [...] We can give no assurance that our expectations with regards to integration and synergies will materialize (SCH/SEC, 2005: 13).*

Adicionalmente, en su relación con empresas participadas o asociadas, no consolidables, el grupo manifiesta en el mismo informe a la SEC para el ejercicio 2004 la lista de tendencias, incertidumbres y acontecimientos que tienen posibilidades razonables («*reasonably likely to have*») de causar un impacto negativo («*a material adverse effect*») sobre el banco (SCH/SEC, 2005: 83). Todas ellas son circunstancias no sólo con *posibilidades razonables* de tener un impacto negativo sobre el grupo sino con posibilidades razonables de suceder. De nuevo no manifiestan su relevancia por separado, sino agregadamente, al hacer explícita la inestabilidad permanente del sistema financiero. Son las siguientes, tal y como las cita la entidad, sólo añadiendo la numeración por nuestra parte:

1. *A downturn in real estate markets, and a corresponding increase in mortgage defaults;*
2. *The recent interest rate hikes in the United States;*
3. *Uncertainties relating to economic growth expectations, especially in the United States, Spain, the United Kingdom, other European countries and Latin America, and the impact they may have over interest and Exchange rates;*
4. *The effect that economic slowdown may have over Latin America and fluctuations in interest and exchange rates;*
5. *The chance that changes in the macroeconomic environment will deteriorate the quality of our customers' credit;*
6. *A possible downturn in capital markets;*
7. *A drop in the value of the euro relative to the US dollar, the Sterling pound or Latin American currencies;*
8. *Inflationary pressures, because of the effect they may have in relation to increases of interest rates and decreases of growth;*
9. *Increased consolidation of the European financial services sector, and*
10. *Although it is foreseeable that entry barriers to domestic markets in Europe will be lowered, our possible plans of expansion into other markets could be affected by regulatory requirements of the national authorities of these countries. (SCH/SEC, 2005: 83).*

La relevancia informativa de lo aquí señalado queda de manifiesto por su inclusión sólo en los informes en los que es una exigencia legal detallar tal información —exclusivamente en los presentados ante la SEC estadounidense— y no así en los informes a los accionistas españoles, a pesar de constituir información de gran relevancia también para ellos.

## **7.4 INTERESES GENERALES DEL GRUPO SCH EN EL SECTOR DE LA INFORMACIÓN Y LA COMUNICACIÓN**

---

A continuación se ofrece una síntesis de las relaciones que el grupo SCH ha mantenido con el sector de la información y la comunicación en el periodo estudiado. Dado que el capítulo 9 se ocupa de las vinculaciones concretas entre esta entidad y el grupo PRISA, este apartado aborda los vínculos más destacados con el sector de la comunicación y la información, o de empresas relacionadas, mantenidos por el SCH entre 1976 y 2004 al margen de sus relaciones con PRISA.

Si bien ya se ha podido detectar en los apartados anteriores el peso relativo de las participaciones en el sector de la información y la comunicación del grupo SCH en lo relativo a beneficios, reservas y costes, aquí se ofrecen datos concretos relacionados con las principales participaciones de la entidad financiera, y la familia que la dirige, en el sector de la comunicación y la información: esto es, a través del BSCH (antes BS), de Bankinter y de Banesto (desde su adquisición en 1994) o filiales participadas así como datos relativos a su consumo de bienes relacionados con la información o la informatización.

Siguiendo las conclusiones alcanzadas en el capítulo 5, los datos se han agrupado en torno a tres polos de intereses detectados: relaciones financieras, accionariales y clientelares. Las relaciones interpersonales se abordan en exclusiva con el grupo PRISA en el capítulo 9.

### **7.4.1 Presentación del papel del grupo SCH en el sector**

La historia del papel del Santander en el sector de la comunicación y la información (medios tradicionales, telecomunicaciones e Internet) pasa por cuatro momentos clave desde la transición democrática:

#### *7.4.1.1 Socio institucional de Telefónica de España, S.A.*

Siguiendo las hemerotecas de la época puede documentarse la adquisición de un importante paquete de acciones de la operadora pública Telefónica de España, S.A. en 1984 por parte del entonces Banco de Santander (*El País*, 1/11/1984: «Emilio Botín se incorpora al Consejo de Administración de Telefónica»). Se trata del primer paso importante que la entidad financiera da en el campo de las telecomunicaciones y el primero en importancia en el sector que nos ocupa en la nueva etapa que abre la Transición. Con el paquete de acciones adquirido, el Banco de Santander pasa a convertirse en socio institucional de la operadora, lo que significa que actúa a partir de ese momento como banco de la empresa tanto para sus grandes operaciones financieras, como para la operativa diaria, junto con otro grupo de entidades financieras que también ocupan un puesto en el consejo de administración —bancos Bilbao Vizcaya, Central Hispano y Banesto, y Caja Madrid y La Caixa.

La participación del 1% adquirida en 1984 da derecho al Santander a tener un representante en el consejo de administración de Telefónica, en el que se sentará en los primeros años el propio Emilio Botín hijo, entonces vicepresidente y consejero delegado del Banco de Santander, y después otros ejecutivos de la entidad. El Santander estará en el consejo de administración de Telefónica hasta 1993, momento en que la operadora pide al banco que lo abandone por haberse convertido la entidad financiera en competidor directo al aliarse con British Telecom (Ayuso, 1993) —a quien pretendía ayudar a entrar en el mercado de las telecomunicaciones en España.

El Santander seguirá poseyendo y negociando con acciones de Telefónica a partir de 1993 pero ya no volverá a sentarse en el consejo de administración de la operadora tras su enfrentamiento con ésta. Telefónica rompió relaciones con la entidad tras la operación con BT y la amenazó con retirarle las cuentas que poseía con el banco y apartarle del grupo de bancos con los que trabajaba y que financiaban sus multimillonarias operaciones. Desde entonces, el grupo bancario español más fuerte dentro de Telefónica es el Bilbao Vizcaya, hoy BBVA.

#### 7.4.1.2 *La herencia del Banesto*

El segundo momento importante en la historia de las relaciones del Santander con el sector de la comunicación y la información lo constituye la herencia recibida del Banesto de Mario Conde en 1994. Tras ganar la subasta del Banco de España, el Santander se convierte en propietario, a través del Banco Español de Crédito, de un número importante de paquetes accionariales de medios de comunicación relevantes de los que no se desprenderá por completo, a pesar de anunciar su desinversión en el sector tras la absorción del banco (Rivera y Noceda, 1994).

Como documentan las hemerotecas periodísticas (Rivera y Tobarra, 1994), los medios de comunicación heredados de Banesto suponían una inversión de 300,5 millones de euros (50.000 millones de pesetas) realizada a través de participaciones directas en el capital y mediante la concesión de créditos. La mayor parte de estas inversiones se concentraban en Antena 3 Televisión y el Grupo Zeta. En la cadena de televisión, Banesto poseía el 24,4% a través de Corpoban e Invasor, dos sociedades de la Corporación Financiera e Industrial de Banesto, y en el Grupo Zeta la participación del banco era del 12,5%.

Ambas inversiones, Antena 3 y Zeta, no obstante, estaban intrínsecamente vinculadas. Banesto tenía pignorado<sup>129</sup> el 24,3% que la sociedad Renvir controlaba de la cadena de televisión —pignoración que era la garantía de los créditos concedidos a Renvir para comprar su paquete de acciones en Antena 3 Televisión por valor de más de 60 millones de euros (10.000 millones de pesetas). El capital de Renvir estaba integrado por hombres próximos a Antonio Asensio. Otro

---

<sup>129</sup> Pignorar: acción de dar o dejar una cosa en garantía de un préstamo o del cumplimiento de una obligación, sinónimo de hipotecar o avalar (Diccionario de la Real Academia de la Lengua).

24,3% de la cadena era de Prensa Regional, participada por el Grupo Zeta, Antonio Asensio y Ediciones Primera Plana, y también estaba pignorado, en este caso por el Banco Central Hispano. Ello significaba que entre la participación directa e indirecta, Banesto controlaba el 50% de Antena 3 Televisión y el Banco Central Hispano el 34,5%.<sup>130</sup>

Banesto también poseía participaciones en el diario *El Mundo*, un 4,5%, y en el semanario *Época*, con el 50% del capital, y había concedido importantes créditos, cuyos importes no se hicieron públicos, a Divercisa, filial de la ONCE, para la cadena de televisión Telecinco.

Tras la absorción, el Banesto hizo pública su intención de desinvertir ordenadamente del sector para reducir al mínimo su presencia en medios de comunicación pero la existencia de créditos pignorados le imposibilitó hacerlo por completo —si es que realmente ese era su propósito. Así, permanecerá en Antena 3 Televisión y probablemente haya mantenido su relación crediticia con el grupo Zeta, el segundo grupo más endeudado con entidades de crédito en España en 2004, como veíamos en el capítulo 6. La realidad exacta de esta desinversión es, no obstante, imposible de contrastar en la medida que los nuevos administradores del Banesto del Santander se negaron, apelando al secreto bancario (Rivero y Noceda, 1994), a desvelar las participaciones directas e indirectas pormenorizadas de la entidad en medios de comunicación, así como sus posiciones crediticias; y los medios de comunicación casi nunca especifican en sus cuentas anuales a qué entidades adeudan los créditos que están obligados a detallar en sus informes públicos.

#### 7.4.1.3 La fusión con el Central Hispano

El tercer momento determinante lo constituye la fusión con el Banco Central Hispano en 1999. Tras esa fusión, el BSCH se convierte en el segundo grupo en el sector de las comunicaciones en España (Zafra, 1999), concentrando paquetes accionariales de Uni2, Retevisión y Telefónica pero, especialmente, aumentando su participación en Antena 3 TV (29,6%)<sup>131</sup> y convirtiéndose en el primer socio de Airtel, del que alcanzará a controlar el 30,45%.

La fusión del Santander y el BCH significará la creación de uno de los grandes grupos industriales españoles, con una destacada presencia en los sectores energético, de

---

<sup>130</sup> Se trata de un control no sobre libros sino *de facto*. Los acuerdos de pignoración establecían un pacto de venta inmediato en caso de que los bancos tuvieran que ejecutar sus créditos. Es decir, ante cualquier imposibilidad de devolver los créditos, las entidades bancarias se hacían automáticamente con la propiedad de los bienes pignorados, lo cual otorgaba una enorme capacidad de presión a las entidades financieras sobre los propietarios endeudados (Rivera y Tobarra, 1994).

<sup>131</sup> El resto de accionistas principales de Antena 3 TV eran en aquel momento: Telefónica Multimedia, 26,1%; Bank of New York, 11,8%; Grupo Recoletos (participado por Telefónica), 10%; y José Frade Producciones Cinematográficas, 4,5%.

telecomunicaciones y construcción. La mayor parte de esos activos (valorados en libros en 1.995 millones de euros) procederán del BCH, cuyas participaciones industriales alcanzaban los 1.500 millones de euros a final de 1997.

En efecto, la fusión de los dos grandes bancos consolida a la entidad resultante, el nuevo BSCH, como el segundo grupo en el sector de las comunicaciones en España con participaciones que van desde la operadora de telefonía móvil Airtel, en la que el BCH tiene un 14,09%, hasta Telefónica, donde el Santander controla un 3% (sin sentarse en el consejo de administración) pasando por Uni2, el tercer operador de telefonía fija del mercado español, donde la entidad que preside Emilio Botín tenía un 29% a través de la sociedad Editel.<sup>132</sup>

En el sector audiovisual, BCH y Santander arrebataron a Telefónica el liderazgo en el accionariado de Antena 3 Televisión, ya que juntos sumaban el 38,9%. La entidad de Botín poseía el 19,42% en la cadena a través del propio Banco de Santander (10,42%) y de las sociedades de Banesto Invasor (5,4%) y Corpoban (3,6%). Por su parte, el BCH controlaba por medio de la sociedad Macame el 19,22% del canal privado de televisión. Adicionalmente, el nuevo BSCH se hacía con un 2% de Gestora de Medios Audiovisuales de Fútbol (GMAF), sociedad que a su vez contaba con un 40% de Audiovisual Sport,<sup>133</sup> la empresa explotadora de los derechos del fútbol.

La creación del BSCH significaba pues una unión de intereses confrontados. El Banco Santander era aliado de Uni2, competidor directo de Telefónica, pero ello no le había impedido seguir manteniendo un paquete importante de la operadora española —aunque sin sentarse en el consejo de administración de la misma, como se señalaba. El Santander también era aliado de Cableuropa, una de las sociedades más activas en la expansión de las telecomunicaciones por cable en toda España. Todos ellos eran rivales directos de Retevisión, el socio del BCH.

La unión ponía además en evidencia las contrapuestas culturas empresariales que se unían, lo explicaba con estas palabras José María Zafra en *El País*:

*El BCH ha seguido una política completamente distinta a la del Santander en lo que respecta a participaciones en la industria. Emilio Botín ha mantenido una estrategia especulativa, de entrada en sectores y empresas con gran potencial de crecimiento para realizar beneficios a la mínima oportunidad. El BCH aplica una estrategia de permanencia, con participaciones que se*

---

<sup>132</sup> Zafra, José María (1999): «El nuevo BSCH es el segundo grupo en el sector de comunicaciones en España». *El País*, sección Economía, 16-1-1999. El BSCH es el segundo grupo en activos en el sector de las comunicaciones detrás del BBVA. No confundir con la clasificación de grupos propiamente de comunicación, como la mostrada en el capítulo 6.

<sup>133</sup> Audiovisual Sport se creó el 27 de enero de 1997 tras el acuerdo al que llegaron Antena 3 TV, TV3 y Sogecable para gestionar los derechos del fútbol televisado. En 1997 cuando entra Telefónica en Audiovisual Sport las participaciones accionariales quedan como sigue: Telefónica 40%, Sogecable Canal Satélite 40% y TV3 20%.

*sitúan, como mínimo, en el entorno del 3% de las empresas en las que ha tomado parte (Zafra, 1999).*

#### 7.4.1.4 Internet

Finalmente, la cuarta y última fase se caracteriza por una fuerte penetración en el sector de Internet a partir de 2000 —si bien es posible localizar alguna actuación previa a esta fecha, como la alianza con Microsoft de 1995,<sup>134</sup> se trata de cuestiones marginales e incipientes. La entrada del grupo en este ámbito se realiza a través de tres tipos de operaciones.

En primer lugar, el grupo SCH, al igual que hará el BBVA, crea bolsas de fondos de inversión dedicados en exclusiva a proyectos relacionados con Internet, evaluados casi siempre como iniciativas empresariales de alto riesgo. La segunda modalidad de inversión en proyectos de Internet es la creación o participación, mayoritaria o minoritaria, en nuevas empresas, actividad que algunos miembros de la familia Botín realizarán como tarea principal durante algún tiempo. Las alianzas corporativas con otras compañías para desarrollar temas relacionados con la red es la tercera actividad en este ámbito del grupo SCH. Las tres actividades se combinan, en la medida que los fondos de capital riesgo se distribuyen a través de nuevas empresas creadas *ad hoc* y muchas participaciones empresariales responden a alianzas previas.

En cualquier caso, la operativa del grupo en Internet desde 2000 hasta 2004 se caracteriza por un retorno negativo de la inversión, con grandes pérdidas en algunos casos a pesar de los importantes socios corporativos con los que el grupo se alía —como America Online, Microsoft y el propio grupo PRISA, como veremos. El caso más destacado, ya señalado en el apartado anterior, es el de Patagon, una operación cuyo único rendimiento potencial para el grupo —explotar una marca comercial en consolidación— no sólo no se consiguió sino que acabó constituyendo un potencial perjuicio para la imagen del SCH —por el coste económico, pero también por las declaraciones de enriquecimiento que la misma habría permitido a determinados altos ejecutivos del grupo, como ya se ha explicado.

La considerable agitación que en 2000 registraba el grupo en esta área —con operaciones muy publicitadas y constantes referencias a Internet en las juntas anuales y en las declaraciones de los directivos— se había ralentizado considerablemente en 2004, cuando la estrategia parecía redirigirse hacia una descapitalización en este sector y hacia alianzas y operaciones poco intensivas en capital.

---

<sup>134</sup> Con objeto del lanzamiento de Windows 95 en España, el Santander establece un acuerdo con Microsoft para potenciar la utilización de servicios bancarios desde casa a través del ordenador personal. Todavía no se habla de Internet pero esta alianza se puede considerar un primer paso para las futuras alianzas relacionadas con Internet entre el grupo SCH y Microsoft (J.P., 1995).

Por último, es de señalar que la adquisición del Abbey Bank no aportará activos en ningún ámbito relacionado con la información y la comunicación, dentro o fuera de Internet, al grupo SCH.

#### **7.4.2 Intereses financieros del grupo SCH en el sector**

El primer interés que una entidad financiera tiene por el sector de la comunicación y la información es el propio a su actividad, la bancaria, y común a todas las entidades financieras con respecto al resto de sectores productivos. Se trata de un triple interés puramente operativo: el de gestor de los recursos ajenos; el de financiador o aportador de recursos, y el de intermediario para la captación de recursos de terceros. El secreto bancario no permite la publicidad de la mayoría de estos datos pero es posible ilustrar este apartado con datos concretos para el SCH, empezando por recordar que, en primer lugar, la banca tiene interés en hacer de banquero al sistema de medios y a cualquier otro agente del sector de la información y la comunicación.

##### *7.4.2.1 Actividad bancaria básica*

En efecto, el interés común a toda entidad financiera con respecto a cualquier otro sector productivo es poder administrar o gestionar los recursos de capital ajenos. Y ello lo es todavía más cuando el sector productivo es especialmente intensivo en capital y supone un negocio de proporciones gigantescas. En este caso, si agregamos en una sola cifra el volumen de negocio anual de los medios de comunicación, las telecomunicaciones, Internet y el resto de sectores relacionados con la información y la comunicación (esencialmente microelectrónica e informática) el resultado es un macrosector que desde hace varios años constituye el mayor sector productivo de la economía del planeta. Este sector, al que en su momento ya se calificó como «*sector de la sociedad de la información*» (Almiron: 2002: 217-232), no puede tratarse de forma fragmentada atendiendo a sólo algunas de sus partes —medios de comunicación o Internet, por ejemplo— porque las sinergias y vínculos de intereses corporativos y estratégicos que se tejen entre ellos imposibilitan cualquier consideración aislada. Y así visto como un todo constituye un sector de interés comercial máximo para la banca.

Este epígrafe pretende simplemente, recordar ante la inexistencia de datos públicos que clasifiquen por sectores —más allá del público y el privado indicados por el Banco de España— la procedencia de los fondos y recursos gestionados por la banca, que el primer interés del grupo SCH con respecto al sector de la comunicación y la información es el bancario. En el caso del grupo SCH, su cuenta de resultados muestra como principales fuentes de ingresos en la operativa bancaria básica a lo largo del todo el periodo cinco conceptos —márgenes, comisiones, operaciones financieras, ingresos financieros y dividendos—, de los cuales los dos primeros forman parte de la operativa bancaria habitual de gestión de recursos ajenos.



<b>Tabla 108. FUENTES PRINCIPALES DE INGRESOS DEL GRUPO SCH</b>	
<b>Operativa bancaria básica</b>	<b>Otras operaciones</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Márgenes (de intermediación, básico, ordinario y de explotación)</li> <li>• Comisiones</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Operaciones financieras</li> <li>• Ingresos financieros</li> <li>• Dividendos</li> </ul>
FUENTE: Elaboración propia a partir de los informes anuales del grupo SCH.	

Para aproximarnos a la relevancia que tienen los grupos de comunicación para el negocio bancario del SCH, y para la banca en general, podemos atender al volumen de activos<sup>135</sup> que gestionan los diez grupos de comunicación clasificados en el capítulo 6, más Antena 3 Televisión, Telecinco y Planeta.

<b>Tabla 109. ACTIVO TOTAL DE LOS PRINCIPALES GRUPOS DEL SISTEMA DE MEDIOS EN 2003</b>	
<b>Empresa (ejercicio)</b>	<b>Total activo en euros</b>
PRISA	1.626.636.000
Antena 3 Televisión	881.012.000
Telecinco	729.200.000
Vocento	720.922.422
Planeta	492.425.000
Prensa Ibérica	404.257.247
Recoletos	372.408.000
Zeta	350.687.000
Godó	214.608.046
Unidad Editorial	207.301.876
Voz	95.165.027
Joly	55.351.503
Intereconomía	15.881.451
<b>TOTAL</b>	<b>6.165.855.572</b>
FUENTE: Elaboración propia a partir de informes anuales.	

Estos 6.165 millones de euros que gestionaban en 2003 en activos los trece grupos anteriores están a una enorme distancia del volumen de activos que mueven las cuatro mayores corporaciones de España:

<sup>135</sup> El activo total está compuesto, esencialmente, por el inmovilizado (inmaterial, material y financiero), el fondo de comercio de consolidación y el activo circulante (existencias, deudas, inversiones financieras temporales y tesorería).

<b>Tabla 110. ACTIVO TOTAL DE LAS CUATRO PRIMERAS CORPORACIONES ESPAÑOLAS EN 2003</b>	
<b>Empresa (ejercicio)</b>	<b>Total activo en millones de euros</b>
Grupo BBVA	287.150
Grupo SCH	199.665
Telefónica	62.075
Repsol	21.685
FUENTE: Elaboración propia a partir de informes anuales.	

Pero las cifras de las cuatro mayores corporaciones españolas son cifras excepcionales. El volumen de activos gestionado por los grupos de comunicación se evalúa en toda su magnitud si lo comparamos con los activos totales de las principales empresas cotizadas en las bolsas españolas, especialmente aquellas catalogadas por la CNMV como de nuevas tecnologías y con mejores resultados bursátiles por sus buenas expectativas de negocio:

<b>Tabla 111. ACTIVO TOTAL DE LAS PRINCIPALES EMPRESAS DE NUEVAS TECNOLOGÍAS EN 2003</b>	
<b>Empresa (ejercicio)</b>	<b>Total activo en euros</b>
Abengoa	2.363.000.000
Amadeus	1.140.000.000
Indra	1.071.000.000
TPI	489.000.000
Zeltia	343.000.000
Jazztel	310.000.000
Avanzit	207.000.000
FUENTE: Elaboración propia a partir documentación depositada en la CNMV.	

#### 7.4.2.2 Inversión crediticia

El segundo interés propio a la operativa bancaria lo constituyen los instrumentos de financiación bancaria por excelencia, los que el grupo SCH aglutina bajo el epígrafe de riesgo crediticio o inversión crediticia y que esencialmente corresponden a los capitales cedidos en forma de créditos y préstamos, pero también a las fianzas, avales y fórmulas como el *leasing*, el *renting* o el *factoring*.<sup>136</sup>

---

<sup>136</sup> El contrato de préstamos es aquel en el que «la entidad financiera entrega al cliente una cantidad de dinero, obligándose este último, al cabo de un plazo establecido, a restituir dicha cantidad más los intereses pactados». El contrato de crédito es aquel por

La distribución de la inversión crediticia es un apartado mantenido también bajo secreto bancario por el sistema financiero, que está obligado a informar anualmente de los datos generales pero no de los beneficiarios concretos de los créditos. También los destinatarios de los mismos están obligados a consignar el volumen general de sus deudas, pero no a los acreedores concretos de los mismos, en sus cuentas anuales, de forma que éste es un apartado de difícil reconstrucción del que los datos existentes, a pesar de haberlos, en ningún momento pueden ofrecer una visión exhaustiva. A continuación se facilitan los datos que son públicos:

#### **7.4.2.2.1 Riesgo crediticio**

Tal y como queda documentado en los respectivos informes anuales, el riesgo crediticio del grupo SCH estuvo tradicionalmente concentrado en el sector residente (a empresas e individuos residentes en España) hasta la primera mitad de la década de los noventa, siendo una parte muy reducida los créditos a administraciones públicas y a empresas del grupo. A partir de la segunda mitad de esa década el crédito al sector no residente (empresas e individuos no residentes en España) empieza a aumentar hasta igualarse al del residente e incluso superarlo.

Por sectores, la distribución del riesgo crediticio es un dato que el SCH no suministra hasta el ejercicio 2002.

---

el cual «la entidad financiera (prestamista) entrega al cliente (prestatario) una determinada cantidad de dinero estableciéndose contractualmente la forma en que habrá de restituirse el capital y abonar los intereses, con unos vencimientos generalmente prefijados en el cuadro de amortización que acompaña al contrato». Leasing proviene del verbo inglés *to lease*, que significa arrendar o dejar en arriendo. En español puede traducirse como arrendamiento financiero. El *renting* es un «contrato mercantil en virtud del cual el arrendador, siguiendo instrucciones expresas del arrendatario, compra en nombre propio determinados bienes muebles con el fin de, como propietario, alquilárselos al arrendatario para que este los utilice por un tiempo determinado». El *factoring* «es un contrato en virtud del cual una de las partes (cedente) cede a la otra (factor o empresa de factoring) sus créditos comerciales o facturas frente a un tercero al objeto de que la sociedad de factoring realice todos o algunos de los siguientes servicios: gestión de cobro, administración de cuentas, cobertura de riesgos y financiación» (Moya Arjona, 1997).

<b>Tabla 112. DISTRIBUCIÓN DEL RIESGO CREDITICIO POR INDUSTRIAS Y ZONAS DEL GRUPO SCH</b>			
Ejercicios 2002, 2003 y 2004 (%)			
	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>
Agricultura y pesca	1,6	1,6	1,3
Aseguradoras	0,3	0,3	0,3
Comercio al por mayor	4,2	3,8	-
Comercio minorista	3,1	3,3	-
Construcción	6,6	7,3	7,8
Distribución	-	-	6,6
Energía	3,9	3,1	3,4
Hoteles y restaurantes	1,4	1,5	1,5
Individuos, Sector público y otros	43,0	41,0	40,3
Inmobiliarias	4,2	8,1	9,5
Intermediarios financieros	3,0	4,0	4,1
Líneas aéreas	0,2	0,2	-
Medios de comunicación	0,3	0,3	-
Otros transportes	2,3	2,5	2,8
Producción/Industria	13,1	13,7	13,1
Servicios	-	-	7,1
Servicios personales	3,5	2,4	-
Telecomunicaciones	2,8	2,3	2,2
Total	100	100	100

FUENTE: Informes anuales SCH.

Como puede observarse, la mayor parte de créditos se otorgan a personas individuales, a la industria y a la construcción. Si atendemos al volumen total de inversión crediticia de la entidad para estos tres ejercicios, el volumen de créditos concedidos a medios de comunicación y telecomunicaciones —únicos sectores de la información y la comunicación señalados por separado— se estimaría como sigue:

<b>Tabla 113. CRÉDITOS A TELECOMUNICACIONES Y MEDIOS DE COMUNICACIÓN</b>			
	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>
Inversión crediticia total	167.911	177.620	342.176
Créditos a Telecomunicaciones (en millones de euros y porcentaje sobre inversión crediticia total)	4.702 (2,8%)	4.085 (2,3%)	7.528 (2,2%)
Medios de Comunicación (en millones de euros y porcentaje sobre inversión crediticia total)	503 (0,3%)	532 (0,3%)	-

FUENTE: Informes anuales SCH.

Según los datos para estos tres ejercicios, los créditos a telecomunicaciones y medios de comunicación han significado alrededor de un 3% del total de recursos cedidos. Es preciso señalar que esta sucinta información que se hace pública recientemente no revela aquellos créditos concedidos a filiales de grupos de comunicación catalogadas bajo otros sectores productivos; tampoco revela los créditos concedidos a título individual a los propietarios de medios de comunicación, empresas de telecomunicaciones, emprendedores de Internet, etcétera, que solicitan personalmente capital para determinadas inversiones corporativas; y tampoco ofrece datos sobre los avales, préstamos, *leasings*, *rentings* y otras modalidades de crédito financiero profusamente utilizadas por las industrias en crecimiento.

#### **7.4.2.2 Créditos al sector de los medios de comunicación**

Para poder detectar los créditos más importantes concedidos por el grupo SCH a medios de comunicación y sociedades relacionadas no es de utilidad, como hemos visto, acudir a la documentación pública oficial de las entidades financieras. Tres son las fuentes principales de las que podemos obtener información al respecto.

La primera es la documentación oficial de las sociedades del sistema de medios. En sus informes anuales, las compañías sólo están obligadas a detallar sus deudas con entidades financieras pero, en algunos casos, se informa de quiénes son las entidades acreedoras. La imposibilidad de consultar la documentación oficial de todas las sociedades del sector y la discontinuidad y escasez de los datos sobre entidades aportados convierten a esta fuente en meramente testimonial.

La segunda fuente son los datos suministrados a la Comisión Nacional del Mercado de Valores en el caso de las sociedades que cotizan en bolsa, y que están obligadas a trasladar información puntual sobre ampliaciones de capital y otros actos societarios de trascendencia financiera. La no cotización en bolsa de la mayoría de grandes grupos de comunicación españoles impide que esta generosa fuente ofrezca toda su utilidad.

Por último, les hemerotecas periodísticas ofrecen puntualmente datos concretos sobre las principales operaciones crediticias sobre medios de comunicación, aunque, por tratarse de su mismo sector, lo sensible del tema para ellas impide que podamos considerarlas también una fuente exhaustiva.

La disparidad, intermitencia y falta de exhaustividad de las fuentes anteriores no impide que se dispongan de datos abundantes sobre la financiación a medios de comunicación de las entidades financieras. Sin embargo, estos datos son tan dispersos como irregulares —e imposibles de contrastar en la mayoría de casos— y la tarea de reconstruir todas las inversiones crediticias de una sola entidad es tan poco viable como infecunda: siempre constituirá una mera estimación imposible de contrastar.

Los datos de los créditos financieros forman parte del secreto bancario y lo que trasciende es la punta de un iceberg cuya envergadura sólo puede estimarse agregando en un mismo apunte contable todas las deudas a entidades de crédito de los principales grupos de comunicación. Hemos realizado esta operación en el capítulo 6 para los 10 principales grupos de comunicación de España y el volumen de la deuda agregada a corto y largo plazo con entidades bancarias de todos ellos ascendía en el ejercicio 2003 a casi 780 millones de euros. En esta cifra está lógicamente ausente la deuda a corto y largo plazo con entidades de crédito del resto de grupos de comunicación, que en absoluto puede ser desdeñada (los grupos audiovisuales que están ausentes de nuestra lista de Top 10 por no ser grupos multimedia son muy intensivos en capital a crédito). Pero es el único dato disponible —e imposible de reproducir historiográficamente por la falta de datos publicitados— para comparar con el volumen crediticio del grupo SCH en 2003 sólo a medios de comunicación.

<b>Tabla 114. CRÉDITO DEL SCH Y DEUDA AGREGADA EN MEDIOS DE COMUNICACIÓN -EJERCICIO 2003</b>	
<b>Deuda Top 10 y crédito SCH</b>	<b>Millones de euros</b>
Deuda agregada a corto y largo plazo de los 10 principales grupos de comunicación en España	780
Crédito a medios de comunicación del grupo SCH (sin Bankinter)	532
FUENTE: Elaboración propia a partir de tablas anteriores.	

Los 532 millones de euros que el SCH hace públicos para el ejercicio 2003 como créditos a medios de comunicación constituyen una referencia relevante. Si bien no es posible evaluar el valor relativo del crédito concedido por el SCH sobre el crédito recibido por todo el sistema de medios —pues se desconoce la deuda agregada para el total del sector y se desconocen los créditos indirectos a medios de comunicación no señalados como tales por la entidad bancaria—, el dato muestra que el grupo SCH tiene un papel muy importante en el crédito a medios de comunicación.

El grupo SCH, al igual que todos los que conforman la oligarquía dominante en el sector financiero y, en especial medida, el grupo BBVA, han aportado recursos crediticios a todos los medios de comunicación más importantes y a muchos otros de menor envergadura en un u otro momento del periodo estudiado. Se han podido documentar periodísticamente y a través de la Comisión Nacional del Mercado de Valores créditos a las principales cadenas de televisión públicas y privadas, a los principales periódicos y a diversidad de sociedades vinculadas directa e indirectamente a medios de comunicación. Los casos más conocidos han sido, no obstante, aquellos relacionados con la anterior etapa de Banesto, en la medida que buena parte de ellos, al ejecutarse los créditos, convirtieron a la entidad bancaria en propietaria directa de paquetes

accionariales de medios de comunicación. Son los casos del grupo Zeta, de Telecinco, del semanario *Época* y del diario *El Mundo*. Pero el SCH ha participado en todas las grandes operaciones de financiación sindicada que ha requerido la expansión del sistema de medios en España.

Sin atender a los créditos concedidos al grupo PRISA, detallados en el capítulo 9, probablemente el medio de comunicación que mayor apoyo financiero ha recibido del grupo SCH ha sido Antena 3 de Televisión, S.A., si bien este apoyo es producto de las circunstancias históricas de la absorción de Banesto.

Antonio Asensio suscribió a principios de la década de 1990 importantes préstamos con diferentes entidades bancarias para la gestión de la sociedad Antena 3 de Televisión, S.A., entre ellos del Banesto de Mario Conde, que gracias a la intermediación del Conde Godó se convirtió en uno de sus principales valedores según cuenta José Antonio Martínez Soler (Martínez Soler, 1998:92). Cuando Banesto pasó a manos del Banco de Santander, la entidad heredó estos créditos. En junio de 1996 el Banco de Santander compró a su propia filial, Banesto, el crédito a Asensio, lo cual supuso que el 15% de las acciones de Antena 3 TV pasaran a manos directas de la matriz del grupo. Mientras el crédito no se devolviera la entidad financiera podía incluso sentar a un consejero propio en el consejo de administración de la cadena televisiva, algo que desagradaba profundamente al propietario de Antena 3 TV, Antonio Asensio. Tal medida no se tomó pero la presión que ejerció la entidad sobre Asensio fue notable según relata Soler, a medida que la fecha de vencimiento del crédito se acercaba:

*En junio de 1996, Botín respiraba sobre la nuca de Asensio y estaba a punto de colocarle a Eugenio Galdón, ex director de Canal Plus y adversario declarado de Polanco, como consejero delegado de Antena 3 TV. Asensio, que contaba con apoyos políticos y financieros en el entorno de la Generalitat de Cataluña, consiguió evitarlo en el último minuto, antes del cierre de las ventanillas de caja del banco (Martínez Soler, 1998: 132).*

Paralelamente, Asensio estaba ejerciendo una presión considerable sobre Jesús de Polanco al dejarle sin derechos del fútbol para su cadena privada. Finalmente, como cuenta Martínez Soler, Asensio logró presentar el 23 de diciembre de 1996 un cheque por valor de 54,09 millones de euros en la ventanilla del Banco Santander, gracias a la colocación de un paquete de acciones de su compañía en fondos de inversión internacionales (a través de la banca J.P. Morgan, entre otras), y así recuperar el control sobre ese 15% de Antena 3 TV. Al día siguiente, por otro lado, firmaba el denominado *pacto de Nochebuena* con Jesús de Polanco, al llegar a un acuerdo con el propietario de Canal+ por los derechos audiovisuales del fútbol.

En 1997, sin embargo, Antonio Asensio vendió todo su paquete en Gestora de Medios Audiovisuales Fútbol (40%), la empresa con la que participaba en Audiovisual Sport, así como su

participación total en Antena 3 TV (25%) a Telefónica, de forma que Vía Digital con Juan Villalonga y Canal Satélite Digital con Jesús de Polanco acabaron convertidos en socios.<sup>137</sup>

Tras la entrada de Telefónica en Antena 3 TV, el Santander siguió manteniendo un paquete accionario que ampliaría al 25%, aunque luego lo redujo, mientras paralelamente pasaba a formar parte del grupo de prestamistas de Antena 3 Televisión que aglutinaban más del 20% de la deuda a largo plazo de la operadora de televisión. Según indicaba la operadora en su folleto de emisión de la OPV (Antena 3 TV-OPV, 2003: VI-19), el 28 de octubre de 2002 Antena 3 TV firmó un contrato de financiación con un grupo de entidades entre las que ocupaba una posición destacada Banesto. Dicho contrato de financiación incluía:

- un préstamo a tipo de interés variable por un importe de 140 millones de euros amortizable semestralmente y con vencimiento el día 31 de octubre de 2007 cuya finalidad era la amortización del préstamo puente de 138 millones de euros otorgado por JPMorgan Bank, S.A. a Antena 3 de TV en septiembre de 2002 (que a su vez tenía por objeto la financiación de la adquisición de las sociedades UNIPREX y Cadena Voz de Radiodifusión);
- un crédito *revolving* (renovable) a tipo de interés variable por un importe de 90 millones de euros y con vencimiento el día 31 de octubre de 2007 cuya finalidad era principalmente la refinanciación de la deuda histórica de UNIPREX y Cadena Voz de Radiodifusión con Grupo Admira Media, S.A. (posteriormente Telefónica de Contenidos, S.A.).

Posteriormente, el BSCH apoyó en 2003 al grupo Planeta-De Agostini financiando su compra —junto con La Caixa— a Telefónica de la mayoría de Antena 3 TV, por lo que su participación en esta televisión privada volvía a ser más fuerte de lo que su paquete de acciones directamente le confería. Planeta-De Agostini pagó 364 millones de euros por el 25,1% de Antena 3 TV (que integra también a la cadena de radio Onda Cero). Posteriormente el BSCH vendió un 2,5% de su participación a Planeta-De Agostini. Se desconoce la cifra exacta de esta venta ni de la financiación concreta aportada por el BSCH.<sup>138</sup>

Como ejemplo de financiación en medios impresos podemos recordar el caso de *El Mundo*. En julio de 1994 Banesto financió al sindicato de directivos y profesionales de *El Mundo* (Pedro J. Ramírez, Alfonso de Salas y otros), que ya poseían acciones del diario y ampliaban así su control

---

<sup>137</sup> Este importante cambio de propiedad en el sector audiovisual incomodó notablemente a *El País*: ver por ejemplo Prieto y Carcar 1997 y *El País*, 1997: «Seísmo audiovisual».

<sup>138</sup> A finales del 2003, los accionistas mayoritarios de Antena 3 TV eran el Grupo Planeta (a través de la sociedad Kort Geding, S.L.) con el 27,6%, el SCH con el 15,98% y RTL Group, S.A. (perteneciente a Bertelsmann) con el 17,26%.



sobre el mismo, la adquisición de su propio paquete de Unidad Editorial S.A. —propietaria del periódico *El Mundo*—. En tal fecha, Banesto controlaba de forma indirecta—a través de la sociedad Consultores Asociados Técnicos en Promoción y Comunicaciones— el 4,5% del capital del periódico *El Mundo*. Esa participación era fruto de un crédito de 465 millones de pesetas concedido a Publicaciones y Proyectos, sociedad controlada al 100% por Consultores Agrupados, que a su vez estaba controlada al 100% por Dorna.<sup>139</sup> El crédito estaba concedido con la pignoración de acciones. El banco ejecutó el crédito y pasó a ser accionista del periódico. Según está documentado en las hemerotecas periodísticas (Beaumont, 1994), el propio Ramírez excluyó del crédito expresamente al BCH, quien había financiado la anterior adquisición de acciones del grupo sindicado —el 8% en posesión de Francisco Gayá y de Manuel Delgado, por un coste de 800 millones de pesetas. La cifra de venta del 4,5% de *El Mundo* no trascendió pero *El País* la evaluaba entorno a los 500 millones de pesetas en el artículo antes citado.

También ha podido documentarse, a través del folleto informativo de la OPV de Recoletos Compañía Editorial, S.A., el acuerdo que este grupo de comunicación alcanzó en septiembre de 2000 con el Santander Central Hispano Investment, S.A. (Recoletos-OPV, 2000), para que éste le financiara el plan de opciones sobre acciones de sus administradores y directivos. El sistema de retribución mediante opciones sobre acciones diseñado por el consejo de administración de Recoletos suponía la suscripción por parte de esta entidad del grupo SCH de las 1,3 millones de acciones que se destinaban al mismo. La garantía sobre esta financiación se realizó mediante pignoración a favor de la entidad bancaria.

En el mismo folleto de OPV de Recoletos puede encontrarse información sobre tres pólizas de contragarantía que, en aquellos momentos, Recoletos tenía firmadas con el BSCH por distintos contratos de aval.<sup>140</sup> Se trataba en concreto de:

- Una póliza de contragarantía por importe de 14 millones de euros para la concesión por parte del BSCH de avales ante el Ministerio de Economía y Tecnología que garantizasen las obligaciones asumidas por Sky Point ante el referido Ministerio en el contrato de concesión de licencia para el establecimiento de redes de explotación de radio en la banda de 26 GHZ (LMDS).

---

<sup>139</sup> La sociedad Dorna, S.A. pertenecía a Banesto, quien la adquirió en 1993 y la vendió en 1998.

<sup>140</sup> Un *contrato* de aval es un contrato de garantía en virtud del cual la entidad bancaria se compromete a cumplir sus obligaciones contraídas con terceras personas por el cliente solicitante del aval. En el contrato de aval se firma una póliza de contragarantía en la que se especifican las obligaciones de la empresa con la entidad bancaria (*vid.* Vázquez García, 1996).

- Una póliza de contragarantía, esta firmada también con la Caja de Ahorros y Montes de Piedad de Madrid, para la concesión por parte de esta caja y del BSCH de avales por importe de 13,9 millones de euros para su depósito ante el Ministerio de Ciencia y Tecnología con motivo de la concesión de radio digital en marzo de 2000.
- Una póliza de contragarantía por importe de 1,5 millones de euros para la concesión por parte del BSCH de la garantía depositada por Veo Televisión, S.A. en el concurso para la concesión de dos licencias de televisión digital en abierto convocado por el Ministerio de Ciencia y Tecnología.

Sin embargo, no son los créditos directos o indirectos a medios de comunicación la única fórmula de financiación al sector de los medios de comunicación. En mayo de 2003 se hizo público, por ejemplo, un convenio de colaboración a nivel nacional firmado por la FAPE, la Federación de Asociaciones de la Prensa de España, y el BSCH por el que esta entidad bancaria pasaba a ofrecer productos y servicios financieros en condiciones más ventajosas que las del mercado a los miembros de las asociaciones federadas así como a las instituciones que conforman la FAPE. Este acuerdo significaba que hasta 8.000 profesionales del periodismo de toda España podían acogerse a título personal o en su actividad profesional a un «*Servicio Financiero Integral*» que incluía medios de pago, seguros de accidentes, líneas de crédito, hipotecas, avales, *leasings* y otros servicios del BSCH. Todo ello siempre con condiciones especiales.

Este convenio estaba ya en funcionamiento al menos para la Asociación de la Prensa de Madrid (APM) desde principios de 2001, momento en que la junta de esta asociación convocó concurso entre las entidades bancarias más importantes para la gestión integral de todos sus recursos, concurso que en su día ganó el BSCH, según contó el tesorero de la APM Fernando González Urbaneja a Jesús Cacho en mayo de 2003 (Cacho, 2003 y 2003a).

En síntesis, la vinculación financiera del grupo SCH con el sistema de medios desde el punto de vista de su inversión crediticia es tan importante como su propia envergadura de participaciones en el sector; y tan imposible de medir exhaustivamente como todo lo relacionado con la operativa bancaria.

#### **7.4.2.2.3 Créditos al sector de las telecomunicaciones e Internet**

De igual modo que las entidades financieras no suministran el nombre de los grupos de comunicación a los que conceden créditos tampoco lo hacen con las empresas de telecomunicaciones. Sin embargo, el crédito otorgado a este sector entre 2002 y 2004 —único periodo del que se ofrece el desglose por sectores— es hasta ocho veces superior al otorgado a los medios de comunicación.

Ha sido posible documentar la financiación o participación en grandes créditos sindicados en al menos todas aquellas operadoras de telecomunicaciones en las que el grupo SCH posee una participación accionarial. En efecto, poder participar en las operaciones de financiación es uno de los objetivos que ha motivado a las entidades financieras a adquirir participaciones accionariales de estas sociedades. Obsérvese, al respecto, la amenaza de Telefónica al grupo SCH —cuando se sintió traicionado por éste y le exigió su salida del consejo de administración por haberse aliado con un competidor— de dejarle fuera de sus operaciones de financiamiento. Todo indica que una posición en el consejo de administración permite garantizar esa participación en todos los casos, y así puede comprobarse también para el SCH. Tras la participación en la operadora española, las participaciones en BT Telecomunicaciones, S.A, en Airtel primero y Vodafone después, en Cableuropa-Ono y en Auna o Jazztel han venido en la mayoría de los casos acompañadas de una vinculación importante con todas las operaciones de financiación de las operadoras —bien sea para su expansión u/o crecimiento o para la refinanciación de la deuda.

La adquisición de la filial de telecomunicaciones de Auna, Auna Telecomunicaciones S.A., por parte del grupo corporativo ONO, S.A., ofrece un buen ejemplo de estas sinergias entre vinculación accionarial y financiera, en la medida que el grupo SCH estaba en el accionariado de las dos operadoras. El 29 de julio de 2005, Ono anunció la compra del 100% de Auna Telecomunicaciones, el negocio de telecomunicaciones por banda ancha del grupo Auna, por un valor aproximado de 2.251 millones de euros, incluyendo los 237 millones de deuda de la compañía. Para poder satisfacer este pago, Ono realizó una ampliación de capital de 1.000 millones de euros suscrita por un grupo de fondos de inversión y firmó un crédito sindicado de 3.500 millones de euros con 16 entidades financieras para refinar su endeudamiento y financiar la adquisición. 3.100 millones de euros de este crédito correspondían a un crédito calificado de alto riesgo y gestionado por cuatro entidades: tres bancos extranjeros y el Santander Central Hispano.

En el caso del grupo SCH, y tal y como ha podido comprobarse en el apartado 7.3.4.2 de este capítulo, no es menos cierto que las inversiones financieras en telecomunicaciones han tenido también un elevado componente especulativo. Sin embargo, la presencia en los consejos de administración no es obligatoria en las tomas de participación, a menos que se desee influir en las decisiones. Y en todos los casos señalados de paquetes accionariales en grandes operadoras de telecomunicaciones —BT Telecomunicaciones, S.A, en Airtel primero y Vodafone después, en Cableuropa-Ono y en Auna o Jazztel— el grupo SCH ha sentado un representante en el consejo de administración.

Los créditos a grandes empresas de telecomunicaciones no son, sin embargo, lo únicos que se han podido documentar. A diciembre de 1999 la sociedad holandesa Meta 4 NV, dedicada al desarrollo, suministro y comercialización de productos informáticos, declaraba en su folleto de

OPV un total de tres operaciones crediticias con el BSCH por valor de 2,6 millones de euros, que convertían al BSCH en el segundo mayor prestamista del grupo, con el 21,89% de toda la deuda de Meta 4. Por esas mismas fechas el SCH se hacía con una participación de Avanzit, antes Radiotrónica, de duración muy limitada, como veremos más tarde, pero que dejaba como legado un crédito por importe de 160.962 euros, citado en el folleto de ampliación de capital de Avanzit (Avanzit-ampliación, 2006).

En lo relativo a la inversión crediticia en proyectos relacionados con Internet, se trata éste de un sector en el que el grupo SCH ha realizado una gran apuesta como puede desprenderse de las participaciones en empresas y proyectos relacionados con la red y señalados en páginas anteriores. La información sobre inversión crediticia en este apartado es, no obstante, todavía menor, y no queda reflejada de forma aislada en los datos de la entidad financiera. De forma que un crédito a un medio de comunicación en Internet puede quedar completamente oculto a menos que se señale en el informe anual del medio en cuestión. En el informe anual del grupo Intereconomía para el ejercicio 2004, por ejemplo, se indicaba que a 30 de septiembre de 2004 el grupo tenía una póliza de crédito por valor de 300.000 euros con el BSCH y una de 120.000 euros con Banesto, entre otras. De modo que es posible suponer que Libertad Digital, S.A.<sup>141</sup>, en aquellos momentos todavía perteneciente al grupo Intereconomía y con importantes necesidades de capital, canalizaba parte de esta financiación —así como la financiación de la decena de otros grupos bancarios con los que Intereconomía tenía suscritas pólizas y préstamos. Sin embargo, este dato es poco habitual y un análisis a los informes anuales de los diarios digitales sin referente impreso realizado por la autora en 2005 (Almiron, 2006) muestra que prácticamente ninguno de ellos indica la procedencia de sus créditos. Los malos resultados obtenidos hasta el momento en las operaciones relacionadas con Internet han motivado que los datos que fluyan al respecto sean incluso más parcos que en los casos de la financiación a medios de comunicación y operadoras de telecomunicaciones. La desastrosa experiencia del grupo SCH con Patagon es muy ilustrativa al respecto.

#### 7.4.2.3 *Intermediación financiera avanzada*

Por último, y aunque mucho menos importante en número de operaciones no así en rentabilidad, el grupo SCH tiene un notable interés como intermediario financiero avanzado en el sector de la comunicación y la información. Por intermediación financiera se entiende comúnmente la actividad habitual consistente en la captación de fondos, bajo cualquier modalidad, y su colocación en forma de créditos o inversiones (Parejo et al, 2004: 8). Es decir, la actividad de prestar y pedir

---

<sup>141</sup> *Libertad Digital* es el diario digital sin referente impreso más leído en Internet en España según datos de la OJD Interactiva para los ejercicios 2004 y 2005.

prestados fondos para la que están capacitadas las entidades bancarias y el Banco de España o los intermediarios no bancarios como son las instituciones aseguradoras.

Por intermediación financiera *avanzada* nos referimos aquí a la función de captación de recursos que realiza el grupo SCH para sus clientes con grandes exigencias de captación. En concreto, aquella función de captación que se realiza no a partir de recursos cedidos por la entidad —como los créditos o préstamos— sino a partir de la creación de activos nuevos que se colocan entre los inversores y ahorradores para obtener los fondos necesarios para la realización de las grandes inversiones que exigen los procesos de expansión.

En efecto, hemos descrito cómo desde la transición, y especialmente a partir de principios de la década de los noventa, España ha experimentado un proceso de desarrollo y expansión del sector de la comunicación y la información especialmente centrado entorno a los medios de comunicación, las telecomunicaciones, la informatización o digitalización e Internet. Hemos visto a su vez como este proceso ha endeudado considerablemente a todos los grupos de comunicación que han querido mantener una posición importante en el sector y, muy especialmente, a aquellos que lo han liderado. Este crecimiento o expansión ha requerido de sucesivas modalidades de captación de recursos financieros en las que, en todos los casos, se ha precisado de intermediarios financieros. Estos intermediarios financieros, a su vez, reciben como pago a sus servicios retribuciones que pueden llegar a ser muy importantes, según el monto total final de cada operación. La competencia bancaria para poder intermediar en este tipo de operaciones es muy elevada entre las entidades bancarias y el interés para poder participar en estas operaciones, por parte de la banca, es lógicamente máximo.

Las formas de captación de recursos más habitualmente intermediadas por el grupo SCH para el sector de la comunicación y la información a lo largo de este periodo han sido esencialmente en forma de emisión de valores negociables. Los valores más comúnmente negociados por el SCH han sido los siguientes:

- Las acciones; o participaciones que otorgan el derecho de propiedad sobre una empresa y que representan, por lo tanto, cada una de las partes en que se puede dividir el capital social de la misma.
- Los bonos, pagarés, obligaciones; o instrumentos de crédito mediante los cuales se adquiere el compromiso de pagar una cantidad prefijada en una fecha concreta, cuando se cumplen determinados requisitos. Los bonos habitualmente se utilizan para emisiones públicas a corto plazo, los pagarés para operaciones a medio plazo y las obligaciones para emisiones de deuda a largo plazo.
- Otros tipos de valores; como los *warrants*, valores que contienen un apuesta sobre la evolución del precio de un activo subyacente.

En el capítulo 9 realizamos un análisis de todas las operaciones de intermediación financiera avanzada que hemos podido detectar entre el grupo SCH y el grupo PRISA a lo largo del periodo estudiado, pero la magnitud del peso del SCH en la intermediación financiera avanzada queda de manifiesto en la siguiente tabla:

<b>Tabla 115. PARTICIPACIONES DEL SCH COMO ENTIDAD INTERVINIENTE (1)</b>			
<b>Sociedad</b>	<b>Sector en CNMV</b>	<b>OPV (2)</b>	<b>Participación SCH al menos en:</b>
Abengoa, S.A.	Nuevas Tecnologías	1996	2000
Amadeus IT Group, S.A.	Nuevas Tecnologías	1999	1999
Antena 3 TV, S.A.	Medios de comunicación	2003	2003
Avanzit, S.A.	Nuevas Tecnologías	1989	1998
Deutsche Telekom, A.G.	Transporte/comunicaciones	1999	1999
Gestevisión Telecinco, S.A.	Medios de comunicación	2004	2004
Indra Sistemas, S.A.	Nuevas Tecnologías	1992	1999
Jazztel PLC	Nuevas Tecnologías	2000	2000
Meta 4 N.V.	Nuevas Tecnologías	2000	2000
PRISA, S.A.	Medios de comunicación	2000	2000
Recol Networks, S.A.	Nuevas Tecnologías	2000	2000
Recoletos grupo de comunicación, S.A.	Medios de comunicación	2000	2000
Sogecable, S.A.	Medios de comunicación	1999	1999
Telefónica Móviles, S.A.	Transporte/comunicaciones	2000	2000
Telefónica Publicidad e Información, S.A.	Nuevas Tecnologías	1999	1999
Telefónica, S.A.	Transporte/comunicaciones	1990	1998
Terra Networks, S.A.	Nuevas Tecnologías	1999	1999
Zeltia, S.A.	Nuevas Tecnologías	1991	2000

FUENTE: Elaboración propia a partir de CNMV. (1) Participación de alguna entidad del grupo SCH en la OPV o en posteriores ampliaciones de acciones ordinarias de las sociedades indicadas. (2) Oferta Pública de Venta.

Según los folletos de emisión y OPV depositados en la CNMV, el SCH ha participado en todas las grandes ofertas públicas de venta que han tenido lugar en España desde la creación de la autoridad bursátil, en 1992, y en muchas de las principales ampliaciones de ofertas. Las 18 sociedades de la tabla anterior constituyen más de la mitad de las sociedades que han salido a bolsa o ampliado su OPV entre 1992 y 2004 en los ámbitos clasificados por la CNMV como medios de comunicación, nuevas tecnologías y transportes/comunicaciones.

### 7.4.3 Intereses por participaciones industriales del grupo SCH

#### 7.4.3.1 Participaciones en medios de comunicación

Entre 1968 y 1975 el Santander participó en su primera y única experiencia en medios de comunicación antes de la Transición democrática. En 1968 Emilio Botín López convenció a los bancos Central, Vizcaya, Banesto y Banca March para que se unieran al Santander en la recuperación del vespertino *Informaciones*, con Jesús de la Serna como director. El Santander se retiró de este periódico en 1974 —su 25% lo adquirió Prensa Española y el diario cerró dramáticamente pocos años después— pero su vinculación con el sector de la comunicación y la información aumentó a la par que sus participaciones industriales.

Tabla 116. PRINCIPALES PARTICIPACIONES EN MEDIOS DE COMUNICACIÓN DEL GRUPO SCH DESDE 1976		
Período	Sociedad	Características
Abril 1989 – diciembre 2003	<b>Sociedad de Televisión Canal Plus, S.A.</b>	Bankinter participa en la creación de la Sociedad de Televisión Canal Plus, S.A. con el 5% del capital social (el resto lo aporta PRISA, 25%; Canal+ Francia, 25%; BBV, 25%; Grupo March, 15%; Caja Madrid, 5% y Eventos, 5%). En noviembre de 2001 Bankinter incrementa un 0,29% su participación en Sogecable (la denominación de Canal Plus, S.A. desde marzo de 1996) tras la venta de un 4% del BBVA. En diciembre de 2003 PRISA compra el último paquete que tenía Bankinter en Sogecable, 1,71%, para poder elevar su participación tras la fusión con Vía Digital y Bankinter deja de ser accionista del grupo de Jesús de Polanco.
Marzo 1994	<b>Grupo Zeta</b>	Cuando el grupo Santander adquiere Banesto esta entidad posee el 12,5% del Grupo Zeta al haber ejecutado un crédito que tenía como aval ese paquete de acciones. El grupo SCH se desprenderá de esta participación en los meses siguientes, sin que haya podido determinarse la fecha exacta.
Marzo 1994	<b>Telecinco</b>	Cuando el grupo Santander adquiere Banesto esta entidad posee el 15% de Telecinco al haber ejecutado un crédito que tenía como aval ese paquete de acciones. El banco se desprenderá de esta participación a los pocos meses del cambio de propiedad en la entidad financiera, sin que se haya podido determinar la fecha exacta.
Marzo 1994	<b>Época</b>	Cuando el grupo Santander adquiere Banesto esta entidad posee el 50% del semanario <i>Época</i> al haber ejecutado un crédito que tenía como aval ese paquete de acciones. El banco se desprenderá de esta participación a los pocos meses del cambio de propiedad en la entidad financiera, sin que se haya podido determinar la fecha exacta.
Marzo 1994	<b>El Mundo del País Vasco</b>	Cuando el grupo Santander adquiere Banesto esta entidad posee un 11,5% del capital en <i>El Mundo del País Vasco</i> , a través de su filial Banco de Vitoria. Este paquete estaba valorado en 667.123 euros. El banco se desprenderá de esta participación a los pocos meses del cambio de propiedad en la entidad financiera, sin que se haya podido determinar la fecha exacta.

Marzo - julio 1994	<b>El Mundo</b>	<p>Cuando el grupo Santander adquiere Banesto esta entidad posee el 4,5% del diario <i>El Mundo</i> a través de la sociedad Consultores Asociados Técnicos en Promoción y Comunicacione. En julio de ese mismo año, Banesto vende este paquete de acciones al grupo de directivos y profesionales que tenían acciones sindicadas del periódico (Pedro J. Ramírez, Alfonso de Salas y otros).</p>
Marzo 1994 -	<b>Antena 3 de Televisión, S.A.</b>	<p>Cuando el grupo Santander adquiere Banesto esta entidad posee el 24,9% de Antena 3 TV (el BSCH tiene además el 24,3% pignorado como garantía de los créditos concedidos a la sociedad de Antonio Asensio, Renvir, propietaria de ese porcentaje).</p> <p>En 1997 Telefónica compra con el Santander y el BCH el 56% del grupo Antena 3 TV a Antonio Asensio. Desde entonces el BSCH está en el accionariado de la compañía y se mantiene en ella cuando Telefónica vende la mayoría de su paquete (del 59,2%) a Planeta en mayo de 2003. El BSCH poseía en esta fecha el 5,69% de la cadena directamente y el 12,79% indirectamente a través de la sociedad Macame. La entrada de Planeta se produce gracias al apoyo financiero del BSCH y La Caixa.</p> <p>En noviembre de 2003, tras sucesivas ventas de fracciones de su paquete a Planeta, el Santander ve reducida su presencia en la cadena al 10%, porcentaje que deberá mantener hasta el 25 de junio de 2006. (y que posteriormente a 2004 incluso aumentará).</p>
1997 - 2003	<b>Gestora de Medios Audiovisuales Fútbol, S.L.</b>	<p>Gestora de Medios Audiovisuales Fútbol (GMAF) es la sociedad instrumental creada por Antonio Asensio en 1996 para adquirir los derechos del fútbol televisado. Esta sociedad cedió por contrato sus derechos a Antena 3 TV y, cuando Asensio enajenó ésta última a Telefónica, a Vía Digital. A través de esta sociedad Telefónica participará en Audiovisual Sport, la empresa en que Asensio y Jesús de Polanco reunieron sus derechos sobre el fútbol para gestionarlos conjuntamente. En 1997 el Banco Santander y el Banco Central Hispano adquirieron un 1% respectivamente de GMAF.</p> <p>El 16 de julio de 2003, y enmarcado en el proceso de integración de las plataformas digitales, la sociedad GMAF vendió su participación del 40% en el capital de la Sociedad Audiovisual Sport, S.L. a Gestión de Derechos Audiovisuales y Deportivos S.A. del grupo Sogecable y se disolvió — quedando absorbida la totalidad de su patrimonio por Telefónica de Contenidos, S.A. Unipersonal en 2004.</p>
<p>FUENTE: Elaboración propia a partir de Rivases (1988), Janer (2003), Novoa (2001), Cacho (1989), Tijeras (2003), Martínez Soler (1998), SEC (1993-2003), hemeroteca Elpais.es, hemeroteca Elmundo.es, Auditorias Arthur Andersen e informes anuales depositados por el grupo SCH en la CNMV (1993-2002).</p>		

De todas las anteriores participaciones, son las poseídas en Antena 3 Televisión, por el BSCH, y en Canal Plus, por Bankinter, las más importantes para el grupo, tanto por volumen como por duración, como así han reconocido las respectivas entidades financieras en diversos informes anuales desde 1994.



7.4.3.2 Intereses en el sector de las telecomunicaciones

El proceso de liberalización de las telecomunicaciones y el desarrollo y expansión de nuevas redes ha sido muy intenso en capitales en todo el mundo. El grupo SCH participará activamente en el mismo en España y en Latinoamérica.

<b>Tabla 117. PRINCIPALES PARTICIPACIONES EN TELECOMUNICACIONES DEL GRUPO SCH DESDE 1976</b>		
<b>Período</b>	<b>Sociedad</b>	<b>Características</b>
Noviembre 1984 -	<b>Telefónica de España, S.A.</b>	En 1984 el Banco de Santander adquiere el 1% de la propiedad de Telefónica de España. En 1993, su alianza con British Telecom le obligará a abandonar el consejo de administración de Telefónica tras un enfrentamiento con la operadora española. El Santander seguirá poseyendo y especulando con las acciones de Telefónica desde entonces. Llegará a alcanzar el 3% de participación, sin volver a sentarse en el consejo de administración —para poder mantener sus alianzas estratégicas con competidores de esta operadora.
Julio 1989 - 1993	<b>Empresa Nacional de Telecom. de Chile</b>	Telefónica y el Banco Santander compran el 20% de esta operadora chilena en 1989. En 1993 el Santander vende su 10%.
1993	<b>Multitel</b>	El Santander compra pequeños porcentajes de la sociedad Multitel en distintos operadores: 10% en Burgos de Cable, un 15 % de Jerez de Cable y pequeños porcentajes también en Zaragoza de Cable y Santander de Cable, entre otros.
1994 -	<b>Jerez de Cable, S.A.</b>	El Santander participa en un 15% en la creación de este operador de telecomunicaciones de la ciudad de Jerez de la Frontera.
1994 -	<b>Burgos Sistemas de Cable, S.A.</b>	El Santander participa en un 10% en la creación de este operador de telecomunicaciones.
1994 -	<b>Cables e Instalaciones, S.A.</b>	El Santander participa en un 37,71% de este operador de telecomunicaciones con sede en Madrid.
1994 -	<b>Cables de Telecomunicaciones, S.A.</b>	El Santander participa en un 37,71% de este operador de telecomunicaciones zaragozano.
Marzo 1994	<b>Northern Telecom España</b>	Cuando el grupo Santander adquiere Banesto esta entidad posee una participación que no se ha podido determinar de la empresa de telecomunicaciones Northern Telecom España.
Marzo 1994	<b>Page Ibérica España</b>	Cuando el grupo Santander adquiere Banesto esta entidad posee una participación que no se ha podido determinar de la empresa de telecomunicaciones Page Ibérica España.
Marzo 1994	<b>Telson</b>	Cuando el grupo Santander adquiere Banesto esta entidad posee una participación que no se ha podido determinar de la empresa de telecomunicaciones Telson.
Marzo 1994-1997	<b>BT Telecomunicaciones</b>	El Santander y British Telecom se unen para crear esta empresa al 50%, que se dedica al servicio de transmisión de datos (por ejemplo, para las transacciones bancarias). En julio de 1997 el Santander venderá la totalidad de su participación en BT Telecomunicaciones obteniendo 39,67 millones de euros de beneficios.

Marzo 1994 - 1998	<b>Radiotrónica</b>	Banesto vende el 20% de la empresa de telecomunicaciones Radiotrónica en 1998 tras el 72% de su revalorización en bolsa y cuatro años en su accionariado.
Marzo 1994 - 1997	<b>Airtel. S.A.</b>	El Santander se une con British Telecom y la compañía de telefonía móvil americana Ameritech (una de las principales compañías telefónicas de Estados Unidos) para formar un consorcio que constituye la sociedad Airtel (Alianza Internacional de Redes Telefónicas). Los tres socios participan a partes iguales. En 1997 el Santander vende prácticamente todo el paquete que posee entonces en Airtel, un 13,5%, por el que obtiene unas plusvalías de 100,45 millones de euros y resta sólo con el 0,6% del capital. Posteriormente irá recomprando acciones de Airtel y, tras la fusión con el BCH, alcanzará a controlar más del 30%. En 2000 Vodafone adquiere Airtel a sus propietarios y esta marca comercial desaparece. Las acciones del Santander en Airtel se convierten en acciones de Vodafone.
Septiembre 1994 -	<b>Santander de Cable S.A.</b>	El Santander participa junto con el diario regional <i>El Diario Montañés</i> (grupo Correo), el Ayuntamiento de Santander, Caja Cantabria, la compañía Electra de Viesgo, Multitel y la norteamericana United International Holdings en la inversión para la construcción de una red de televisión y otras comunicaciones por cable en la ciudad de Santander a través de Santander de Cable, S.A., en el que participa con un 16,25%
Noviembre 1994 -	<b>Zaragoza de Cable, S.A.</b>	El Santander participa en un 15% de esta empresa constituida por Ibercaja con los socios Bell Cablemedia, Cable Europa y Tuzsa. Esta sociedad se crea para optar a la concesión de la instalación de redes de explotación del servicio de telecomunicaciones por cable para la capital zaragozana.
Diciembre 1994 -	<b>Grupo General Cable Sistemas, S.A.</b>	El Santander adquiere el 38% de este grupo, fabricante de cables de energía y telecomunicaciones, por 45,08 millones de euros.
1995 -	<b>Santander de Cable, S.A.</b>	El Santander participa con un 11,32% de este operador de cable de Madrid.
1995 -	<b>Sevillana de Cable, S.A.</b>	El Santander participa con un 25,95% de este operador de cable de Sevilla.
Abril 1995	<b>Cableuropa – Grupo Corporativo ONO, S.A.</b>	El Santander se hace con el 60% de Cableuropa, hasta entonces propiedad al 100% de Multitel y creado en 1992. El Santander tendrá como socios en esta operadora, cuya principal filial es ONO, al BCH, Ferrovial y posteriormente, en 1996, las eléctricas Endesa, Unión Fenosa e Hidroeléctrica del Cantábrico. Las ventas y compras de paquetes de Cableuropa por parte del Santander se sucederán. En 2000 por ejemplo se reducirá la participación del 32% al 18%. En 2005, tras la compra de Auna por parte de ONO se producirá una reestructuración del accionariado y el Santander quedará con el 9,4%, como quinto gran inversor.
1997 - 2004 -	<b>Vodafone Group Plc</b>	El 30,4% de Airtel que poseía el Santander se convirtió en 1997 en el 2,7% de la propiedad de Vodafone. El BSCH se iría desprendiendo de esta participación gradualmente hasta enajenar las últimas acciones en 2004.

Agosto 1998 -	<b>Jazztel Plc</b>	El Santander entra en el accionariado de esta operadora de telecomunicaciones a través de Vista Capital, una sociedad de capital-riesgo española participada por el Banco Santander Investment y Royal Bank of Scotland.
Octubre 1998 – agosto 1999	<b>Uni2 Telecomunicaciones, S.A.</b>	El Santander participa en la constitución de Lince, el tercer operador de telefonía fija cuya marca comercial es Uni2. En 1999 vende el 15% que poseía en ella a Multitel Cable (Eugenio Galdón) por 102 millones de euros y para cumplir el criterio del gobierno de que las entidades financieras no mantuvieran participaciones superiores al 3% en dos o más empresas competidores en los sectores eléctricos, de telecomunicaciones o de hidrocarburos.
2000 –	<b>Kabel NRW</b>	Durante el ejercicio de 2000 el grupo SCH toma el 11,45% de participación en el consorcio que adquirió los activos de cable de Deutsche Telekom en la región alemana de Nordrhein Westfalen.
Agosto 2000 – noviembre 2005	<b>Auna Operadores de Telecomunicaciones, S.A.</b>	El BSCH participa con el 1% de Auna, el segundo grupo de telefonía que se crea en España. En 2001 adquiere el 3,27% del capital de Auna y supera el 10% en octubre. Esa participación, unida al 17% que controlaba en el 2001 Unión Fenosa (de la que el banco es socio mayoritario), equiparará su peso accionarial al de los otros dos accionistas de referencia en Auna: Endesa (28%) y Telecom Italia (27%). En diciembre de 2001 Telecom Italia abandona el grupo y el resto de accionistas aumentan su participación. El BSCH incrementa así su porcentaje del 11% al 23,46%, Endesa toma un 2% y eleva su participación hasta el 30%, mientras Unión Fenosa compra un 2,8% para controlar el 19,5% (de modo que en total el BSCH controla el 42,96%). En 2005 Auna será absorbida por Grupo Corporativo ONO, la matriz de Cableuropa.
2001 -	<b>Mobipay International, S.A.</b>	El BSCH participa con el 27,50% en la filial española de esta operadora móvil especializada en soluciones de pago a través de del teléfono móvil.
FUENTE: Elaboración propia a partir de Rivases (1988), Janer (2003), Novoa (2001), Cacho (1989), Tijeras (2003), Martínez Soler (1998), SEC (1993-2003), hemeroteca Elpaís.es, hemeroteca Elmundo.es, Auditorias Arthur Andersen e informes anuales depositados por el grupo SCH en la CNMV (1993-2002).		

#### 7.4.3.3 Penetración en Internet

Si bien en 1995 el grupo SCH establece una temprana alianza con Microsoft a raíz del lanzamiento de Windows 95 en España —para la utilización de servicios bancarios desde el hogar a través del ordenador personal—, el grupo financiero esperará cinco años a iniciar su expansión en Internet.

<b>Tabla 118. PARTICIPACIONES EN INTERNET DEL GRUPO SCH</b>		
<b>Fecha</b>	<b>Sociedad</b>	<b>Características</b>
2000	<b>Prodigios Interactivos, S.A.</b>	Joint Venture creada por el BSCH (60%), Sol Meliá (10,6%) y Planeta (12,8%) para el desarrollo de servicios de Internet y la distribución de tecnología a bajo coste.

Enero 2000	<b>eBankinter Internet Factory, SCR, s.A.</b>	Bankinter crea su filial para Internet y junto con Lycos España lanza una oficina virtual en la Red.
Enero 2000	<b>Capital Riesgo Internet</b>	El BSCH crea una sociedad de capital riesgo con un patrimonio de 60,10 millones de euros para invertir en empresas de Internet.
Enero 2000	<b>Coverlink y RACE.net</b>	Ana Patricia Botín deja Banesto para entrar en el negocio de Internet al comprar el 50% de esta empresa de desarrollo de servicios en red. En fechas similares Ana Patricia Botín invierte en el portal RACE.net, que cerraría tres años después.
Marzo 2000	<b>Patagon.com USA INC.</b>	El BSCH adquiere el 75% del este portal financiero hispano por 709 millones de euros para integrarlo a Open Bank. Se desprendería de él en 2002.
Marzo 2000	<b>Telépolis.com</b>	Bankinter compra el 5,4% de este portal español que acabaría en manos de la filial para Internet de Retevisión, Eresmas.
Abril 2000	<b>Musimundo.com</b>	El BSCH compra este portal argentino por 10,24 millones de euros.
Abril 2000	<b>Teleprix.com</b>	Bankinter adquiere el 75% de este portal por 950.000 euros.
Octubre 2000	<b>AOL Spain, S.L.</b>	El BSCH se alía con America Online para crear AOL Avant, marca comercial de la sociedad AOL Spain, S.L.. La nueva sociedad asume los activos y las operaciones de Prodigios Interactivos. AOL Avant pretendía distribuir 500.000 terminales de acceso a Internet entre los clientes y empleados del BSCH. La intención era alquilarlos o venderlos por una cantidad simbólica pero, ante la falta de éxito del proyecto (sólo se colocan 100.000 ordenadores), la sociedad acaba regalando los terminales. Según el informe anual de 2001 del SCH, el saldo de la fallida inversión en AOL Avant fue de 123 millones de euros. En julio de 2002, Santander Central Hispano (SCH) y AOL Time Warner anuncian de forma oficial el abandono del proyecto AOL Avant.
Octubre 2000	<b>Wanadoo y France Telecom</b>	El BSCH llega a un acuerdo con Wanadoo, la filial para Internet de France Telecom, por el que el Santander canjea su 31% de Wanadoo España, la filial de Internet de Uni2, por el 0,7% de la matriz.
Marzo 2001	<b>Universia.net</b>	El BSCH arranca este ambicioso proyecto universitario con la colaboración de 370 universidades y el objetivo de impulsar el uso de Internet entre los universitarios de lengua hispana. Microsoft se unirá al Santander en Universia en diciembre de este mismo año. Múltiples sociedades son creadas entorno a Universia, una para cada país participante.
2002	<b>BSCH Online Inc.</b>	Creación de esta filial consolidada con el grupo Santander en las Bahamas para temas de Internet.
FUENTE: Elaboración propia a partir SEC, hemeroteca Elpaís.es, hemeroteca El mundo.es, Auditorías Arthur Andersen e informes anuales depositados por el SCH en la CNMV (1993-2002).		

En marzo de 2000, el fondo de capital riesgo del grupo SCH había invertido 30 millones de dólares, según el informe anual para ese ejercicio, en las siguientes empresas de Internet: Infotel, Edreams, Demasiado.com, MyAlert.com, Mundoline.com, Submarino.com, Parfumnet.com, Teleprix.com, Framaciaonline.com, Musimundo.com y Vitaminic.

#### 7.4.3.4 Participaciones en el sector eléctrico

Paralelamente a todo lo anterior es de destacar las participaciones del Santander en el sector eléctrico en clave de telecomunicaciones a partir de finales de la década de 1990.

El Santander ya había sido accionista de este sector con su participación en Eléctrica de Viesgo desde 1982 (en 1983 como accionista mayoritario) pero abandona este sector cuando enajena esta compañía a Endesa, S.A. en 1991, junto con su participación en FECSA (2,05%) y Unión Eléctrica Fenosa (1,5%). En marzo de 1996 volverá, sin embargo, al sector eléctrico al comprar el 3% de Endesa, los motivos estarán básicamente relacionados con las telecomunicaciones:

- A través de Endesa el Banco Santander estará en Retevisión (posteriormente su presencia en el Grupo Auna, nueva casa matriz para Retevisión, ya será directa con la fusión con el Central Hispano);
- La compra del paquete de Endesa supondrá el arranque de una buena relación con la operadora eléctrica que, a su vez, comprará el 20% de Cableuropa, la operadora de cable en la que participa el Santander;
- Estas tres entidades (BSCH, Endesa y Cableuropa) compartirán participación en sociedades de telecomunicación o industriales y compartirán su interés por desarrollar la televisión por cable en varias ciudades y regiones españolas, en algunas de las cuales son socios.
- Es preciso recordar que las empresas eléctricas han sido las principales accionistas del sector de las telecomunicaciones junto con las entidades bancarias desde la liberalización del sector y están en disposición, además, de suministrar directamente acceso a Internet a través de sus propias líneas (a través de la tecnología PLC: Power Line Communications).<sup>142</sup>

#### 7.4.3.5 Participaciones en publicidad

El grupo SCH indica participaciones en sociedades relacionadas con la publicidad desde el ejercicio 2002 en tres empresas distintas:

---

<sup>142</sup> La tecnología PLC (Power Line Communications) posibilita la transmisión de voz y datos a través de una infraestructura ya desplegada, los cables eléctricos, permitiendo convertir los enchufes convencionales de los hogares en conexiones de red para telecomunicaciones. Esta tecnología constituye una alternativa real a las tecnologías de acceso local (de la *última milla*, o bucle final de acceso al abonado en propiedad exclusiva del grupo Telefónica) y es operativa desde hace diversos años —en España ha sido probada experimentalmente en diversas ciudades. Endesa, por ejemplo, incluso posee una filial, Endesa Power Line (<http://www.plcendesa.com>), para este sector. Sin embargo, su implantación está siendo muy lenta y las razones de ello no son tanto tecnológicas como estratégicas, por las elevadas inversiones todavía no rentabilizadas de las operadoras de telecomunicaciones, en las que la gran mayoría de eléctricas participan.

<b>Tabla 119. PARTICIPACIONES EN SOCIEDADES DEL SECTOR PUBLICITARIO</b>		
<b>Fecha</b>	<b>Sociedad</b>	<b>Características</b>
2002 -	<b>Arena Communications Network, S.L.</b>	Sociedad no consolidada en la que el grupo SCH posee un paquete accionarial del 20%. Arena Communications se constituyó a partir de la compra de Sopec, la agencia de medios propiedad del SCH, por parte de Media Planning. Actualmente es una de las tres sociedades que conforman el grupo Media Planning.
2002 -	<b>Moneda y Crédito, S.L.</b>	Sociedad no consolidada en la que el grupo SCH posee un paquete accionarial del 50%. Edita la publicación del mismo nombre, decana de las revistas académicas de investigación económica en España. Aunque su labor sea aparentemente editorial, las cuentas anuales del grupo SCH catalogan a esta empresa bajo el epígrafe "Publicidad".
2002 -	<b>Programa Multisponsor PMS, S.A.</b>	Sociedad no consolidada en la que el grupo SCH poseía en 2002 un paquete accionarial del 27,5% ampliado en 2004 al 49,5% catalogada bajo el epígrafe "Publicidad" en las cuentas anuales del grupo pero cuya labor concreta no ha podido determinarse.
FUENTE: Informes anuales SCH.		

#### 7.4.3.6 Participaciones en sociedades suministradoras de servicios informáticos

Las cuentas anuales del grupo SCH también hacen públicas participaciones en sociedades que suministran servicios relacionados con la tecnología y la informática y que, supuestamente, deben atender las necesidades informacionales más técnicas de las sociedades del banco. Estas son las que ha sido posible localizar.

<b>Tabla 120. PARTICIPACIONES EN SOCIEDADES DE SERVICIOS INFORMÁTICOS</b>		
<b>Fecha</b>	<b>Sociedad</b>	<b>Características</b>
1993 - 1995	<b>Diseño de Redes Teleinformáticas, S.A.</b>	Sociedad no consolidable radicada en Madrid y dedicada a la informática. El grupo SCH es propietario del 100% de las acciones.
1993 - 1995	<b>Realizaciones Teleinformáticas, S.A.</b>	Sociedad no consolidable radicada en Madrid y dedicada a la informática. El grupo SCH es propietario del 100% de las acciones.
1995 - 2003	<b>Desarrollo Informático, S.A.</b>	Sociedad no consolidable radicada en Madrid y dedicada a la informática. El grupo SCH es propietario del 100% de las acciones.
2002 - 2003	<b>Diseño e Instalación de Redes y Telecomunicaciones, S.A.</b>	Sociedad no consolidable radicada en Madrid y dedicada a la informática. El grupo SCH es propietario del 88,57% de las acciones.
2002	<b>Integración de Negocios y Tecnología, S.A.</b>	Sociedad no consolidable radicada en Madrid y dedicada a la informática. El grupo SCH es propietario del 88,57% de las acciones.
2002	<b>Intelligent Software Components, S.A.</b>	Sociedad no consolidable radicada en Madrid y dedicada a la informática. El grupo SCH es propietario del 26,52% de las acciones.

2003	<b>Altec, S.A.</b>	Sociedad no consolidable radicada en Chile y dedicada a la informática. El grupo SCH es propietario del 100% de las acciones.
2003 - 2004	<b>América Latina Tecnología de México, S.A. de C.V.</b>	Sociedad consolidada radicada en México y dedicada a la informática. El grupo SCH es propietario del 99,99% de las acciones.
2003 - 2004	<b>Ingeniería de Software Bancario, S.L.</b>	Sociedad consolidada radicada en México y dedicada a la informática. El grupo SCH es propietario del 94,19% de las acciones.
2004 -	<b>Dinsa Customer Services, S.A.</b>	Sociedad no consolidable radicada en México y dedicada a la informática. El grupo SCH es propietario del 88,65% de las acciones.
2004 -	<b>Diseño e Integración de Soluciones, S.A.</b>	Sociedad no consolidable radicada en México y dedicada a la informática. El grupo SCH es propietario del 88,65% de las acciones.
2004 -	<b>EDS Credit Services Limited</b>	Sociedad no consolidable radicada en el Reino Unido y dedicada a la informática. El grupo SCH es propietario del 29,45% de las acciones.
FUENTE: Informes anuales SCH.		

#### 7.4.3.7 Principales plusvalías industriales del SCH entre 1999 y 2004

El resultado global de las participaciones industriales del SCH en el sector de la información y la comunicación, con la sola excepción de las participaciones en telecomunicaciones, no ha ofrecido, como se indicaba, ninguna rentabilidad industrial relevante para la entidad financiera: ni como aportación en concepto de reparto de dividendos ni como plusvalía por su enajenación. Bajo este último concepto, las plusvalías, es de donde ha obtenido una considerable rentabilidad del sector de las telecomunicaciones pero en ningún caso de las inversiones en medios de comunicación, con la excepción de la enajenación de un importante paquete de acciones de Antena 3 Televisión en enero de 2003. En la siguiente tabla pueden encontrarse todas las plusvalías de relevancia realizadas en el periodo de 1999 a 2004.

<b>Tabla 121. PRINCIPALES PLUSVALÍAS DEL SCH POR VENTA DE PARTICIPACIONES INDUSTRIALES ENTRE 1999 Y 2004</b>		
<b>Ejercicio</b>	<b>Sociedad enajenada y participación</b>	<b>Millones de euros en plusvalías</b>
2001	Vodafone (1,1%)	1.713,0
2002	Royal Bank of Scotland (3,0%)	809,0
2003	Santander Serfin Bank (24,9%)	681,0
2001	Royal Bank of Scotland (1,0%), Wanadoo (0,68%) Unión Fenosa (0,17%), FCC (2,14%), Zeltia (0,45%) Hidrocantábrico (3,0%), BtoB (9,70%)	525,6
2002	Dragados y Construcciones (23,5%)	521,0
1999	Banco Comercial Portugués (13,78%)	486,2

2003	Vodafone (0,67%)	369,0
2001	Metlife (3,33)	305,7
2004	Royal Bank of Scotland (2,51%)	303,2
2002	Vallehermoso (24,5%)	301,0
2002	Vodafone (1,53%)	274,0
2000	Royal Bank of Scotland (N/d)	257,2
2004	Vodafone (0,46%)	242,0
2003	Royal Bank of Scotland (0,88%)	217,0
2001	Superdiplo (0,86%)	190,0
2001	Société Générale (4,43%)	185,0
2004	Sacyr-Vallehermoso (3,1%) Unión Fenosa (1,0%)	167,8
2001	Vida Santander/Vida Soince-Re (100%)	160,0
2004	Shinsei Bank (3,7%)	118,0
2002	Grupo Financiero Vital (25,4%)	113,0
2002	Société Générale (1,5%)	94,0
2002	Metlife (0,64%)	89,4
2003	Antena 3 TV (20,21)	40,0 (*)
FUENTE: Informes anuales y CNMV. (*) Por la venta del 5,5% a Planeta y la enajenación de otro 3% al mercado. Se desconoce el importe del 11,7% vendido a Telefónica ese mismo ejercicio.		

Como puede observarse, la enajenación del 20,21% de Antena 3 Televisión en 2003, a pesar de no conocerse el importe global, difícilmente superaría los 100 millones de euros, atendiendo al precio que se pagó por la mitad del paquete accionario del que se conoce el precio. La inversión más rentable, no sólo en el ámbito de la comunicación y la información, sino globalmente para todo el periodo, ha sido sin lugar a dudas la realizada sobre Vodafone, cuyas plusvalías supusieron sólo para el periodo de 1999 a 2004 el 32% de todas las plusvalías del cuadro anterior. La segunda fuente de plusvalías destacadas para el periodo ha sido las ventas de participaciones del Royal Bank of Scotland y las enajenaciones de participaciones bancarias en general, que representan más del 40% de todas las plusvalías obtenidas en este periodo.

#### **7.4.4 Intereses clientelares del grupo SCH**

El grupo SCH mantiene con el sector de la comunicación y la información una serie de intereses que podríamos denominar clientelares en la medida que convierten a la entidad financiera en cliente de las sociedades relacionadas con la comunicación y la información. Las relaciones clientelares que se han podido detectar para el grupo SCH son las relativas a la entidad como anunciante publicitario, como consumidor de tecnología y de comunicaciones. Estudio a parte



merecería investigar el papel de las entidades bancarias como consumidores de información especializada, que queda fuera de nuestro alcance.

#### 7.4.4.1 Publicidad

El grupo SCH ha formado parte del ranking de los cien primeros anunciantes publicitarios directos en España desde finales de la década de los noventa, tras su fusión con el Banco Central Hispano, y desde fechas parecidas es uno de los grupos más importantes, como anunciante indirecto, si atendemos a todas sus participaciones en otros importantes grupos anunciantes.

##### 7.4.4.1.1 Inversión publicitaria directa del SCH

Los datos de que se disponen indican que el grupo SCH ha realizado una inversión publicitaria considerablemente superior a la de su principal competidor, el BBVA, desde al menos su primera etapa de expansión, tras la absorción del Banesto.

<b>Tabla 122. INVERSIÓN PUBLICITARIA GRUPOS SCH Y BBVA</b>		
(millones de euros)		
	<b>Grupo SCH (**)</b>	<b>Grupo BBVA</b>
1991 (*)	180,9	Nd
1992 (*)	175,5	Nd
1993 (*)	260,7	Nd
1994 (*)	332,8	Nd
1995	80,9	Nd
1996	110,0	64
1997	141,4	107
1998	208,5	138
1999	203,1	160
2000	305,2	182
2001	340,1	184
2002	266,0	166
2003	211,4	149
2004	289,4	142

FUENTE: Elaboración propia a partir de informes anuales de las entidades para los años indicados.  
 (\*): La información pública del grupo SCH para estos años no especifica los gastos en publicidad sino que los incluye en "Otros gastos administrativos", donde se suman a los gastos en marketing, tecnología, informática y comunicaciones.  
 (\*\*): No incluye, pues, la inversión publicitaria de Bankinter ni la realizada por las sociedades que no consolidan con el grupo.

A título comparativo, podemos utilizar los datos de la primera compañía española del mundo, primera en inversión publicitaria. Por ejemplo, para el año 2000, según datos suministrados por Infoadex, Telefónica de España invirtió 350 millones de euros en publicidad del grupo en todos los

países donde operaba, frente a los 305 millones indicados por el propio SCH para ese mismo ejercicio.

Los datos suministrados por Infoadex no coinciden, sin embargo, con los suministrados por los informes anuales de los anunciantes citados. Por ejemplo, para el año 2004, Infoadex sólo detalla una inversión de 17,7 millones de euros en publicidad del grupo SCH, cuando éste indica en sus cuentas una cifra de casi 290 millones. Del mismo modo, según Infoadex, en 2004 la inversión publicitaria del BBVA fue superior (21,9 millones de euros) a la del SCH (17,7 millones de euros). La respuesta a esta falta de coincidencia está en lo que se incluye bajo el epígrafe *publicidad*. Infoadex mide exclusivamente la inversión publicitaria en medios de comunicación mientras que los informes anuales de los bancos agregan bajo el epígrafe de “Gastos en Publicidad” todas las actividades de marketing y patrocinio e, incluso, como veíamos en las participaciones del grupo SCH, actividades de carácter editorial y turístico.

Donde Infoadex tiene su mayor utilidad es como herramienta comparativa. En 2004 el grupo SCH ocupaba el puesto 61 del ranking de grupos y anunciantes (el primer puesto lo ocupaba Telefónica, con 151,2 millones de euros) pero su posición como inversor indirecto era superior como veremos a continuación.

#### **7.4.4.1.2 Inversión publicitaria indirecta del grupo SCH**

El peso del grupo SCH como anunciante publicitario aumenta considerablemente si tenemos en cuenta los consejos de administración de otros grandes anunciantes en los que se sienta la entidad financiera, por poseer una participación accionarial importante de los mismos. De este modo, podemos obtener una imagen de la influencia indirecta o agregada del grupo financiero mucho más fiel a su talla real como anunciante.

Como hemos señalado, diversas han sido las empresas no consolidables (aquellas que no pueden integrarse al perímetro contable del banco y cuyos gastos en publicidad quedan, pues, también no incluidos) desde 1976 en las que el grupo ha sentado representantes en el consejo de administración y en las que, por tanto, ha tenido una influencia directa.

La primera sociedad cuyos gastos publicitarios no están incluidos en las cifras indicadas por el grupo SCH es Bankinter, el otro banco de la familia Botín. Las cuentas anuales localizadas para esta entidad (Informes de los Auditores) no detallaban el gasto específico en publicidad pero Infoadex situaba a Bankinter en 2004 en la posición 926 con 0,7 millones de euros invertidos en publicidad en medios de comunicación durante ese ejercicio.

En el periodo 1976-1992 el grupo SCH tuvo representantes en diversos consejos de administración de grandes empresas como las eléctricas Fiesa, Electra de Viesgo o la petroquímica Cross, pero sin duda fue su presencia en el consejo de administración de Telefónica

entre 1984 y 1993 la que mayor influencia le aportaría desde el punto de vista que nos ocupa. Telefónica ha sido tradicionalmente, junto con el Corte Inglés, uno de los mayores anunciantes de España.

Entre 1993 y 1998 emplazó consejeros en las nuevas operadoras de telecomunicaciones creadas, como BT o Cableuropa, o en la alimentaria Ebro y desde 1999 también en CEPSA y en Unión FENOSA y, más tarde, en Inmobiliaria Urbis. Aunque de este periodo su principal fuerza como anunciante procede de su presencia en el consejo de administración de otro gran anunciante, Antena 3 Televisión. A partir de 2004 al gasto agregado en publicidad del SCH cabrá añadir el gasto propio de la nueva adquisición británica, el Abbey Nacional PLC.

En este último año, 2004, sólo en gasto publicitario sobre medios de comunicación el grupo SCH tenía tres sociedades participadas, en las que se sentaba en el consejo, situadas entre los 100 primeros anunciantes de España.

<b>Tabla 123. INVERSIÓN PUBLICITARIA DEL SCH Y PARTICIPADAS CON CONSEJERO EN EL 2004 SEGÚN INFOADEx</b>		
Entre los 100 primeros anunciantes (millones de euros)		
<b>Sociedad</b>	<b>Posición en ranking Infoadex</b>	<b>Millones euros</b>
Grupo Auna	26	31,0
Antena 3 Televisión	56	18,1
BSCH	61	17,7
Total inversión publicitaria entre los 100 primeros anunciantes		66,8
FUENTE: Infoadex (2005).		

Sólo la suma agregada de la inversión publicitaria de estos tres grupos situaría la inversión publicitaria indirecta del grupo SCH en la octava posición del ranking de Infoadex en 2004. Y a ello habría que añadir el gasto publicitario del resto de sociedades participadas con consejero que no están entre las 100 primeras.

Lo anterior pone en evidencia que la envergadura como inversor publicitario del grupo SCH es muy superior a lo que los rankings y sus propios datos anuales indican—salvedad que también debemos realizar para el resto de bancos y cajas, especialmente el BBVA. Sin embargo, el dato agregado —propio de las entidades financieras, enormemente diversificadas y con representantes en muchos consejos de administración de grandes empresas— no acostumbra a ser tenido en cuenta a la hora de evaluar la envergadura como anunciante de la banca, infravalorando de este modo su capacidad real de influencia sobre el gasto publicitario.

Ahora bien, y a pesar de que la cifra real de inversión publicitaria en la que tiene poder de decisión la banca acostumbra a ser subestimada, es preciso observar que, agregados por

sectores, los mayores anunciantes publicitarios se encuentran en el sector del automóvil, las empresas de gran consumo y los medios de comunicación. Todos ellos muy por delante de la banca como sector anunciante.

#### 7.4.4.2 Tecnología y sistemas

El grupo SCH indica también en sus cuentas anuales un importante gasto bajo el concepto *Tecnología y Sistemas* relativo a la inversión informática, si bien no se especifica lo que el apunte incorpora explícitamente. Estas son las cifras hechas públicas desde 1991.

<b>Tabla 124. GASTOS EN TECNOLOGÍA Y SISTEMAS</b>	
<b>Año</b>	<b>Millones de euros</b>
1991 (*)	56,6
1992 (*)	55,1
1993 (*)	57,1
1994 (*)	87,1
1995	75,5
1996	99,6
1997	144,5
1998	260,4
1999	325,6
2000	506,0
2001	546,4
2002	520,9
2003	454,7
2004	460,6

FUENTE: Elaboración propia a partir de los Informes anuales del SCH. (\*) Anotados como "Informática".

Atendiendo a estas cifras, el grupo SCH es un cliente tecnológico e informático de mucha mayor magnitud que publicitario y de cuyas inversiones deben beneficiarse especialmente aquellas empresas participadas relacionadas con los servicios informáticos y que pueden localizarse en sus cuentas anuales desde 1993.

#### 7.4.4.3 Comunicaciones

Por último, el grupo SCH no sólo mantiene una posición como anunciante y consumidor de bienes informáticos sino también como consumidor de lo que la entidad califica bajo el concepto *Comunicaciones*. Las cuentas anuales tampoco definen el significado de este epígrafe para la entidad pero es posible deducir, dado que estos gastos no se reflejan en ningún otro epígrafe, que en él están incluidos todos aquellos gastos relacionados con las redes de telefonía y

telecomunicaciones que la entidad utiliza para estar conectada intragrupo y hacia fuera (su intranet, su extranet e Internet).<sup>143</sup> Este dato no empieza a detallarse hasta 1995, momento que coincide con la revolución de las telecomunicaciones propiciada por Internet.

<b>Tabla 125. GASTOS EN COMUNICACIONES</b>	
<b>Año</b>	<b>Millones de euros</b>
1995	68,1
1996	68,2
1997	111,7
1998	196,3
1999	229,8
2000	287,6
2001	347,2
2002	316,2
2003	230,3
2004	240,5
FUENTE: Elaboración propia a partir de los Informes anuales del SCH.	

El volumen de este gasto indica que el grupo SCH es un cliente de comunicaciones casi tan importante como publicitario. Es más, la suma agregada de las tres partidas mostradas — publicidad, tecnología y sistemas y comunicaciones—, 990,5 millones de euros en 2004, revela una envergadura del grupo como cliente informacional desconocida. Y a ello cabría añadir todavía su consumo de información especializada de agencias y medios de comunicación, el cálculo de cuya magnitud excede los objetivos de este trabajo.

---

<sup>143</sup> Una *intranet* es una red de Área Local (LAN) privada que proporciona herramientas corporativas a los empleados de una empresa (documentación, comunicación, acceso a las bases de datos internas, etc.). Una *extranet* (extended intranet) es también una red privada virtual pero en este caso es la resultante de la interconexión de dos o más intranets. Intranets y extranets utilizan siempre el protocolo TCP/IP de Internet, de ahí su nombre derivado del de *Internet*.

---

## **8 El grupo PRISA**

---



## 8.1 PRESENTACIÓN

---

Este capítulo ofrece los resultados de la investigación sobre el grupo PRISA. Siguiendo los objetivos marcados al inicio del trabajo, el capítulo se estructura en tres apartados.

### *a) Datos básicos del grupo y estructura empresarial*

En primer lugar se presenta al grupo PRISA, una breve historia del grupo desde su nacimiento hasta hoy, su actual estructura empresarial y dimensión en el mercado y el análisis para el periodo objeto de estudio, 1976-2004, de la estructura de su propiedad, su consejo de administración, sus principales inversiones y alianzas con el sector financiero y otros vínculos relevantes.

### *b) Necesidades financieras de PRISA*

En segundo lugar presentamos las principales incidencias en la historia del grupo desde 1976 hasta 2004 susceptibles de haber generado necesidades financieras a la entidad en materia de captación de recursos financieros.

### *c) Intereses y vínculos del grupo PRISA con el sistema financiero*

El tercer apartado presenta los vínculos del grupo PRISA con el sector financiero en términos generales, pues se abordarán específicamente sus lazos con el grupo BSCH en el capítulo 9.



## 8.2 DATOS BÁSICOS DEL GRUPO PRISA

---

En este apartado se presenta brevemente la historia del grupo Promotora de Informaciones, S.A., PRISA, su estructura empresarial y dimensión en el mercado y el análisis para el periodo objeto de estudio, 1976-2004, de la estructura de su propiedad, su consejo de administración, sus principales inversiones, alianzas y otros vínculos relevantes.

### 8.2.1 Breve historia del grupo<sup>144</sup>

La historia del grupo PRISA nos obliga a retroceder brevemente a algunos años, anteriores a nuestro periodo de estudio.

#### 8.2.1.1 Los orígenes: 1971-1976

Tal y como describen Mari Cruz Seone y Susana Sueiro Seone (2004) en su monografía del grupo PRISA, *El País*, buque insignia y primera marca del grupo editor, estuvo un lustro gestándose desde que apareciera en 1966 la conocida como Ley Fraga —Ley 14/1966, de 18 de marzo, de prensa e imprenta—, que, a pesar de todas sus limitaciones, abría un nuevo horizonte al periodismo en España. En 1971, este proceso de gestación daba lugar al inicio de los contactos y conversaciones entre los que serían fundadores del periódico y se llevaba a cabo la acción que constituye el punto de partida del proyecto: la solicitud de inscripción en el registro de la Propiedad Industrial de la marca *El País*. Esta solicitud aparecía publicada en el Boletín Oficial de la Propiedad el 1 de agosto de 1971.

Medio año después, el 18 de enero de 1972, José Ortega Spottorno, Carlos Mendo, Darío Valcárcel, Juan José de Carlos y Ramón Jordán de Urríes constituían la empresa editora Promotora de Informaciones, S.A., PRISA, mediante escritura pública inscrita en el Registro Mercantil de Madrid y con 500.000 pesetas (poco más de 3.000 euros) aportadas a partes iguales —Ortega, Mendo y Valcárcel venderían la marca *El País* a PRISA en su primera junta de Accionistas, celebrada el 30 de enero de 1972, por las 9.000 pesetas (54 euros) de los gastos de la solicitud. El domicilio social quedó ubicado en la calle Españolito 11, 2º, el apartamento cedido por uno de los fundadores y promotores, Ramón Jordán de Urríes, para realizar las reuniones. A partir de ese momento, los solicitantes quedaron a la espera de recibir la autorización oficial para la publicación del periódico, autorización que no llegó hasta septiembre de 1975. Durante esos cuatro años, PRISA concentró toda su actividad en conseguir la autorización ministerial obligatoria

---

<sup>144</sup> En el Anexo 16 se ofrece una cronología de los principales momentos de la historia del grupo PRISA.

y en las sucesivas ampliaciones de capital exigidas por las necesidades previsibles previas a la publicación de un diario.

El obstruccionismo del régimen franquista le proporcionaría, no obstante, al periódico una oportunidad inesperada, en la medida en que su aparición tuvo finalmente lugar en circunstancias extraordinariamente favorables que Seone y Sueiro definen como de «*hambre de un diario distinto*» que no sólo iba a representar una «*opción claramente democrática, sino que, en algunos aspectos [...], iba a llenar ese hueco evidente en el mercado de una izquierda que no tenía voz*» (Seone y Sueiro, 2004: 72-73). Paradójicamente, no sería esa la función que los promotores del diario perseguían con su creación, promotores cuya personalidad, como describió en su día Enrique Bustamante, se sumaban a la expectación generada por el proyecto:

*Las especiales circunstancias políticas existentes y los impedimentos planteados por la Administración a la aparición de un nuevo periódico durante cuatro años contribuyeron poderosamente a esas expectativas, pero también la personalidad conocida de los fundadores y accionistas iniciales y la propia estructura del accionariado (Bustamante, 1986: 56).*

#### **8.2.1.1.1 Un proyecto de reformistas desde dentro del régimen franquista y de opositores moderados**

El proyecto originario era lanzar un diario «*liberal, europeísta y moderno*» y «*de gran calado intelectual*» (Seone y Sueiro, 2004: 17-18), perfil originario surgido de la visita que Darío Valcárcel y Carlos Mendo —ambos, periodistas de *Abc*, frustrados en sus aspiraciones profesionales—, hicieron a José Ortega Spottorno, editor de *Revista de Occidente* y fundador de Alianza Editorial. Mendo, profundamente vinculado a Manuel Fraga, y Valcárcel, monárquico juanista, muy próximo a José María de Areilza, determinaron, junto al perfil del editor contactado, el abanico de personalidades que inicialmente invirtieron en el proyecto.

Como profusamente describen Seone y Sueiro, los promotores del proyecto consiguieron agrupar entorno a suyo esencialmente a tres comunidades del espectro político-ideológico de finales de los sesenta y principios de los setenta en España: la orteguiana (entorno a José Ortega Spottorno y Julián Marías), la areilcista (en torno a José María de Areilza, representado por Darío Valcárcel) y la fraguista (agrupada en torno al entonces ministro del régimen, Manuel Fraga). Ortega Spottorno, prestigioso editor e hijo del filósofo José Ortega y Gasset, representaba al mundo periodístico y editorial liberal y, junto con el filósofo Julián Marías, podían ser considerados herederos del liberalismo orteguiano; Areilza, aristócrata y dirigente del movimiento monárquico, había sido colaborador del régimen franquista para situarse después en una oposición moderada y con aspiraciones a ocupar un cargo político relevante tras la muerte del Dictador; Fraga, por su lado, representaba el reformismo desde dentro del régimen y vio en *El País* «*un posible órgano de expresión de su reforma*», un periódico que podía servirle a sus objetivos políticos (Seone y Sueiro,

2004: 19). En torno de la iniciativa, se agrupó, pues un conjunto relativamente amplio de personas pero sin representantes de la izquierda ni del PSOE por la exclusión expresa realizada por Ortega Spottorno, desde los inicios, de comunistas y opusdeístas —si bien ello no impidió que algunos miembros del Opus Dei, un comunista y algunos socialdemócratas se convirtieran en accionistas, tal y como relatan Seone y Sueiro.

La primera característica del proyecto empresarial que gestaría a PRISA fue pues la creación de una comunidad de accionistas de talante liberal y aperturista, opositores moderados al régimen, poco significados políticamente o incluso pertenecientes al régimen franquista, del que estarían casi por completo ausentes los representantes de la izquierda moderada y radical. Este perfil del accionariado, y su proyecto de periódico, generaría profundas tensiones con la redacción del periódico, una vez éste estuviera en marcha.

#### **8.2.1.1.2 Un accionariado muy numeroso y con personalidades públicas**

En segundo lugar, y como rasgo definitorio de la sociedad, el análisis de la propiedad de PRISA en su fundación ofrece unas características del todo «*inéditas*» en la empresa periodística hasta entonces en España, como recuerda Bustamante, por la amplitud y características de su accionariado (Bustamante, 1986: 57). Si en 1971 los fundadores-accionistas eran cinco, en 1973 los accionistas eran 383 y en 1977 eran 1.096 (Seone y Sueiro, 2004: 29 y 91). Entre ellos figuraban gente de la burguesía ilustrada, empresarios, banqueros, diplomáticos, escritores, pintores, escultores y profesionales de ámbitos eminentemente liberales: médicos, ingenieros, arquitectos, funcionarios, científicos, embajadores, académicos, muchísimos abogados, un número muy elevado de catedráticos de universidad<sup>145</sup> y varios editores.

Algunos nombres destacados en el accionariado, junto a los ya citados fundadores originales y su entorno político próximo, fueron los de, por ejemplo, Julián Marías, Pedro Laín, Camilo José Cela, Jordi Pujol, Ramón Areces (Corte Inglés), la familia Noguera (Banco de Valencia), Antonio de Senillosa, Ramón Mendoza, Miguel Herrero de Miñón, Rafael Pérez Escolar o Ramón Trias Fargas. Además, entre este primer grupo de accionistas hubo, como señalan Seone y Sueiro (2004: 36) hasta trece futuros ministros de la Unión de Centro Democrático (UCD) de Suárez y unas excepcionalísimas excepciones de representantes de la izquierda —Ramón Tamames, miembro del Partido Comunista; representantes del Partido Socialista Popular (PSP) como Raúl Morodo y Fernando Morán, y otros que formarán parte de la Junta Democrática, como José Vidal-Beneyto (posteriormente, Bustamante destacará hasta 43 personalidades del ámbito político en el

---

<sup>145</sup> De «*república de los catedráticos*» tildaría Armando de Miguel al grupo de accionistas primigenios de PRISA, por su elevado número y carácter de intelectuales históricos, con título de catedrático y que habían desempeñado cargos representativos en el ámbito académico (Imbert, 1986: 32).

accionariado de PRISA entre 1981 y 1983, *vid.* Anexo 17). Y, no es posible olvidar, ya desde la primera ampliación de capital, la presencia de Jesús de Polanco en el accionariado de PRISA.

A esta nutrida presencia de personalidades influyentes cabía añadir una considerable dispersión accionarial, pues nadie aglutinaba más allá del 7,5% en el momento de lanzamiento del periódico y la mayoría de accionistas lo eran de participaciones muy minoritarias. Rasgo que el periódico intentó convertir en garantía de independencia durante sus primeros tiempos y que Seone y Sueiro juzgan más como hacer «*de la necesidad virtud*» en la medida que nadie puso dinero «*como una posible inversión rentable, sino para hacer una "buena obra" cívica*» en un proyecto que les era ideológicamente afín (Seone y Sueiro, 2004: 38). Como veremos posteriormente, esta dispersión accionarial —con los diferentes objetivos políticos de cada una de las tres comunidades de accionistas representadas— junto al perfil real que adoptó el periódico —dirigido por Juan Luis Cebrián y con una redacción muy joven y mucho más a la izquierda del espectro político que el accionariado— resultó en una grave crisis que condujo a una guerra abierta entre los accionistas. De esta guerra emergió como principal accionista Jesús de Polanco mientras los opositores se desprendían de sus acciones —aunque los dos grandes perdedores, Areilza y Fraga, permanecerán en el accionariado todavía durante años.

Las luchas por el poder de esos años en PRISA, vistas en retrospectiva, harán que la historia de *El País* se confunda con la transición democrática porque los enfrentamientos internos entre el grupo de control y el de oposición están necesariamente influidos por la trascendencia exterior del periódico, que se constituye prácticamente desde su nacimiento en el principal periódico de ámbito estatal. Aunque, lógicamente, no puede trazarse una proyección lineal de la evolución de los acontecimientos en el país con la marcha interna de una empresa, encontramos en esos primeros años de PRISA el mismo escenario pactista, pero enfrentado, que en la transición política:

*Las posturas, las declaraciones, los hombres más significados de la oposición interna, pueden situarse en un espectro de la derecha conservadora que abarca desde las posiciones de Alianza Popular, a las de aquella efímera Coalición Democrática que la integró con dos personalidades significadas directa e indirectamente en El País (Areilza y Senillosa), incluyendo a una parte importante del ala derecha de la Unión de Centro Democrático. Las actitudes defendidas por el grupo de control de PRISA tienden claramente a unas posiciones de centro que se tiñen luego de distintos matices según las diferentes secciones o mejor aún, de acuerdo con los grandes cortes de la realidad (conservador en lo económico, reformista en lo político, radical en el terreno social...) (Bustamante, 1986: 81).*

A partir 1984, momento en que finaliza la pugna interna, los descontentos con la línea editorial del periódico quedaron neutralizados y PRISA inicia la historia de su andadura empresarial, que dividimos aquí en tres etapas: la primera, de consolidación, con el lanzamiento y éxito de *El País*;

la segunda, de expansión, con la construcción del imperio mediático; y la tercera, de incorporación a lo que en otros capítulos de este trabajo hemos denominado la financiarización del sistema de medios, con la salida a bolsa del grupo y de la sociedad dependiente Sogecable.

#### 8.2.1.2 El País: *renovación del periodismo español, consolidación empresarial y motor del grupo*

El primer número de *El País* aparece el 4 de mayo de 1976 dirigido por Juan Luís Cebrián y con una plantilla de 214 personas, de las que 57 eran redactores y cuatro, corresponsales. Tal y como recuerda Lluís Bassets, el primer ejemplar contó con 48 páginas y pasaron seis años hasta que el periódico se hizo realmente diario —hasta el 19 de abril de 1982 salió de martes a domingo (Bassets, 2004: 224). El lanzamiento se hizo con una campaña de publicidad que insistía en la independencia que aportaba su gran número de accionistas de diversa ideología y en sus credenciales históricas, sin pasado del que arrepentirse, y que costó lo que hoy vendrían a ser más de 84.000 euros (14 millones de pesetas), una elevada suma para el momento (Seone y Sueiro, 2004: 74).

El modelo de periódico resultante fue un diario a camino entre *Le Monde* y la prensa anglosajona. De diseño germánico, tratamiento de la noticia anglosajón, con un libro de estilo elaborado sobre el modelo de *The New York Times*, su propio director, Juan Luis Cebrián, lo definía más próximo a *Le Monde* y *The Times* que a *Le Figaro* o *The Guardian* (*ibid.*, 2004: 67).

Con una redacción muy joven y de procedencias diversas —los periodistas con experiencia y bien situados en otros medios fueron reacios a confiar en la viabilidad del proyecto— pero con un núcleo duro de mucho peso que se formó en torno a Cebrián, procedente del diario *Informaciones*, todo ello unido al momento propicio de su lanzamiento —un periódico que nacía con la democracia— llevaron a una «*clara identificación de la idea de cambio político con la lectura de El País, el periódico nuevo*», que condujo a la opinión pública a asociar «*la aparición de El País con el cambio en el país*». El periódico «*recogió la bandera de las libertades, la democracia, el progresismo y el futuro*» y conectó con un público predominantemente joven, ávido de democracia y más bien situado a la izquierda del espectro político (*ibid.*, 2004: 84). Todo lo cual no formaba parte de la visión que del periódico habían tenido muchos de los accionistas y fundadores.

Tras la larga pugna accionarial que, como apuntábamos, otorgó la mayoría de la propiedad de PRISA a Jesús de Polanco, éste confió todo su apoyo a Juan Luis Cebrián, quien dirigió el periódico hasta 1988, en lo que constituyó la etapa de consolidación que le convirtió en el periódico más leído de España y en «*la referencia dominante*» del periodismo español según un trabajo coordinado por Gérard Imbert y José Vidal Beneyto (1986).

En efecto, Imbert y Vidal Beneyto incluirán en 1986 al periódico de PRISA dentro de lo que ellos denominan la prensa de referencia, los llamados habitualmente diarios «*de prestigio o de élite*»

que son determinantes «en la construcción de la realidad y en los procesos de mediación social, sobre todo en períodos de ruptura histórica y de cambio socio-político» (Imbert, 1986: 26). Los diarios que Vidal Beneyto definía como cumplidores de tres funciones: «la de ser una referencia imprescindible para los otros medios de comunicación [...]; la de ser plataforma privilegiada para la presencia y expresión de los grandes líderes políticos, las grandes instituciones sociales, las asociaciones [...]; la de servir a las cancillerías extranjeras de referencia prevalente sobre la realidad y problemas del propio país» (Vidal Beneyto, 1986: 19-20). Y todo ello lo ejemplificaba *El País*, según estos autores, al convertirse en institución, al hacerse su discurso referencia, esto es: al mediatizar el periódico el acceso de los ciudadanos a la realidad y condicionar la promoción de los actores sociales y su transformación en actores públicos (Imbert, 1986: 31-36). Una tarea que no realizará en solitario —toda la prensa de la transición funciona como poder fáctico (Bischoff, 1987)— pero sí de modo referencial, paradigmático.<sup>146</sup> *El País* será durante sus primeros diez años de vida indiscutiblemente el periódico de referencia en España, el representante formal de una opinión pública que él mismo había construido.

Para Imbert, el éxito del diario de PRISA radicará durante esa primera década de vida esencialmente en su posicionamiento ideológico, típico de los diarios considerados de referencia, y que se caracteriza por evitar las posturas extremas, radicales, en el aspecto político:

*Los periódicos de referencia a los que pertenece El País, más que reflejar una opinión particular, actúan como grandes máquinas formalizantes; se sitúan, podríamos decir, en el grado cero de la ideología. Lejos de emparentarse con la llamada prensa de opinión [...], la prensa de referencia es una prensa de la opinión, de la opinión genérica y sincrética. Aparato productor de referencia, que delimita un campo cultural, que consagra simbólicamente El País como fuente de saber colectivo (Imbert, 1986: 46-47).*

Esta definición de la línea editorial de *El País*, esencialmente mantenida hasta hoy con los mismos matices originales —más conservador en lo económico, de centro en lo político y más progresista en lo social<sup>147</sup>— es la que apunta el *Libro de estilo* del periódico en su artículo 1.1.:

---

<sup>146</sup> «El espacio público, negado por el franquismo, ignorado, desvirtuado por los primeros gobiernos de la Transición con sus constantes limitaciones a la libertad de expresión, se va reduciendo a unos cuantos espacios periodísticos, cada día más limitados (desaparición de Cuadernos para el Diálogo, Informaciones, Ozono, Ajoblanco, El Viejo Topo, Cuadernos de Ruedo Ibérico, 3ª época, etc. Etc.), lo que convierte a algunos medios en portavoces casi exclusivos del cambio», entre los que destacará *El País* (Imbert, 1986: 27). Una buena síntesis del papel realizado por la prensa en la democracia, a través de los muy diversos autores que lo han analizado, se encuentra en Fernández y Santana (2000: 62-68).

<sup>147</sup> «Frente a la derecha española inmovilista y a la izquierda marxista y rupturista, existe un amplio espacio político, vacío, en el centro, que es el que todos estos grupos tratan de ocupar en los años finales del franquismo. Y ahí se sitúa el proyecto de *El País*» (Seone y Sueiro, 2004: 37). Si bien sería tildado por sus competidores de marxista e incluso prosoviético (ABC, 1983:

*El País se define estatutariamente como un periódico independiente, nacional, de información general, con una clara vocación de europeo, defensor de la democracia pluralista según los principios liberales y sociales, y que se compromete a guardar el orden democrático y legal establecido en la Constitución (El País, 1996: 21).*

De la homogeneidad y solidez del proyecto da fe que en sus 28 años de vida sólo ha tenido tres directores: Juan Luís Cebrián de 1976 a 1988, Joaquín Estefanía de 1988 a 1993 y Jesús Ceberio desde esta última fecha hasta 2006.<sup>148</sup> Pero el que fuera gran renovador del periodismo español durante la transición y referencia imprescindible en los primeros años de democracia no sigue siendo visto hoy por todo el mundo como el paradigma de periodismo de calidad y profesionalizado definido en 1986 por Imbert y Vidal Beneyto (como «*el crisol más acabado de la ideología profesional informativa, de la autonomía periodística como garantía de la libertad de expresión*», lo definía Bustamante en esta obra, 1986: 55). De la dura pugna entre accionistas, y de posteriores acciones protagonizadas por el ya presidente de PRISA, Jesús de Polanco, y por el primer director del periódico, luego consejero delegado de PRISA, Juan Luís Cebrián, emanarían situaciones irreconciliables de enfrentamiento personal y profesional que enemistarían profundamente a un, después influyente, colectivo de periodistas con *El País* y su empresa editora. Este colectivo, del que se nutrirían entonces esencialmente dos periódicos —*ABC* y *El Mundo*—, una emisora de radio —la COPE— y algunas publicaciones no diarias —*Época*, entre ellas—, se erigiría como el mayor enemigo del periódico y uno de sus más implacables críticos. La falta de independencia política y editorial del periódico y de todos los medios del grupo y su sometimiento a lo que consideran un «*monopolio cultural y mediático*» (Varela, 2004) impedirían, según todos ellos, que *El País* pueda seguir siendo considerado referente de ningún tipo más allá que de gran producto de mercado.<sup>149</sup>

---

«Deferencia declinada», 28 de mayo), el periódico se situaría gradualmente en un espectro centrado pero movedido según las áreas: conservador en lo económico, de centro en lo político y radical en lo social, como han coincidido en definir los autores citados en estas páginas (Imbert y Vidal Beneyto, 1986; y Seone y Sueiro, 2004).

<sup>148</sup> En marzo de 2006 Jesús Ceberio es sustituido al frente de *El País* por Javier Moreno.

<sup>149</sup> Sobre estas tremendas animadversiones generadas a raíz de discrepancias internas, en un primer momento, dentro del accionariado, y de decisiones gubernamentales favorables a PRISA, después, en detrimento de sus adversarios, así como de adquisiciones de PRISA como la compra de competidores —Antena 3 Radio, en su momento—, no es éste el espacio para extendernos pero pueden encontrarse pormenorizadamente descritas en diversas obras por parte de sus mismos protagonistas, por los afectados o en investigaciones periodísticas. María Cruz Seone y Susana Sueiro (2004) hacen una descripción bastante aséptica de las mismas pero en el lado de los protagonistas y afectados tenemos los libros de José Antonio Martínez Soler (1998); de Jesús Cacho, quien menciona episodios en casi todas sus obras (1989, 1989a, 1994) pero especialmente refleja estas rencillas en *El Negocio de la libertad* (1999); también Luis María Ansón (1994); Pedro J. Ramírez en sus tres libros incluye detalles (1989, 1991, 2000) y Federico Jiménez Losantos habla profusamente de lo que los periodistas de Antena 3 Radio bautizaron como el *antenicidio* (1993).

A la consolidación del periódico, y a la pacificación de la guerra entre accionistas, contribuyó especialmente la aprobación del Estatuto de la Redacción de *El País* en 1980, todavía hoy en vigor (aprobado en la Junta de Accionistas celebrada en el hotel Eurobuilding de Madrid el 20 de junio de ese año). El Estatuto sellaba el pacto entre la redacción, la dirección del periódico liderado por Cebrián, y el grupo de accionistas que tenía el poder —aunque fuertemente contestado. En realidad, el Estatuto veía la luz gracias a la guerra de accionistas, sin la cual «*ni la empresa hubiera cedido esa mínima parte de su soberanía, ni la redacción hubiera colaborado con una de las partes en litigio*» (Seone y Sueiro, 2004: 119) —evidenciándose con este pacto los tres posicionamientos ideológicos existentes en la empresa: el liberal-conservador de un núcleo muy importante del accionariado, el liberal-centrista de Polanco y Cebrián, y las posiciones más a la izquierda de la redacción. La aprobación del Estatuto fue, desde un punto de vista interno a PRISA, el inicio del fin de las hostilidades, pero también constituyó, con todas sus limitaciones, una novedad en la prensa española.

También novedosa fue la creación de la figura de un Defensor del Lector, denominado inicialmente *Ombudsman*, en noviembre de 1985, a cuatro años del cambio de objeto social de PRISA, que ejemplificaría el gran salto dado por la empresa. Hasta ese momento, *El País* había constituido un éxito profesional, empresarial y económico que dotó a PRISA de recursos y prestigio: se había convertido, como veremos, en el líder de la prensa de información general en difusión y audiencia; se había consolidado como institución de referencia para todos los periodistas; superaba en influencia incluso a algunos de los periódicos a los que pretendía emular; y, lo más importante, puso los cimientos de la estructura multimedia que a partir de él crearía PRISA. Posteriormente, el periódico también obtendría resultados inciertos, especialmente en Internet —con una muy discutida, luego revisada, edición de pago—, con la prensa local —donde al final del periodo que nos ocupa había visto frustradas sus expectativas de montar una cadena de diarios— o en su expansión internacional. Por no mencionar las críticas ya señaladas de falta de independencia y sometimiento a los intereses del grupo empresarial que lo controla. Pero en 2004 seguía siendo el producto más rentable y de mayor prestigio internacional del grupo y a mediados de los ochenta permitió la gran transformación que experimentaría su grupo editor. El diario *El País* es pues el proyecto empresarial desde el que se emprende el reto de la diversificación y de la creación del grupo de comunicación multimedia.

### 8.2.1.3 *La construcción de un imperio mediático*

Si en 1976 la travesía iniciada con *El País* había sido incierta para PRISA —como el propio periódico reconocía en la editorial del aniversario 10.000 (*El País*, 2004)—, en 1984 ya no lo era en absoluto, cuando la empresa reformó sus Estatutos para poder expandirse hacia otros medios, y, mucho menos, en 1989, cuando PRISA readapta su objeto social para ajustarlo a la realidad de su



actividad empresarial. La expansión de la empresa queda reflejada en estas reformas estatutarias. La de 1983 estipula en su artículo segundo el siguiente objeto social:

*[...] la sociedad tiene por objeto la gestión y explotación de toda clase de medios de información y comunicación social, propios o ajenos, sea cual fuere su soporte técnico, así como la realización de actos mercantiles preparatorios, complementarios o accesorios de aquéllos y cualquier actividad de lícito comercio. Podrá igualmente participar en otras empresas, cualquiera que sea el objeto social de éstas. (Seone y Suerio, 2004).*

La reforma de 1989 deja el artículo 2 referido al objeto social como sigue:

*1.- La Sociedad tiene por objeto:*

*a) La gestión y explotación de toda clase de medios de información y comunicación social, propios o ajenos, sea cual fuere su soporte técnico, incluida entre ellos la publicación de impresos periódicos.*

*b) La promoción, planeamiento y ejecución, por cuenta propia o ajena, directamente o a través de terceros, de toda clase de proyectos, negocios o empresas de medios de comunicación, industriales, comerciales y de servicios.*

*c) La constitución de empresas y sociedades, la participación, incluso mayoritaria, en otras existentes y la asociación con terceros en operaciones y negocios, mediante fórmulas de colaboración.*

*d) La adquisición, tenencia directa o indirecta, explotación mediante arrendamiento u otra forma y enajenación de toda clase de bienes, muebles e inmuebles, y derechos.*

*e) La contratación y prestación de servicios de asesoramiento, adquisiciones y gestión de interés de terceros, ya sea a través de intermediación, representación, o cualquier otro medio de colaboración por cuenta propia o ajena.*

*f) La actuación en el mercado de capitales y monetario mediante la gestión de los mismos, la compra y venta de títulos de renta fija o variable o de cualquier otra índole, por cuenta propia. (PRISA, 1989: 1).*

La expansión no se inicia en 1989, si no antes, pero sí es ésta la fecha a partir de la cual se acentúa, convirtiéndose en el principal objetivo del grupo —como reflejó el hecho que Juan Luís Cebrián, hasta entonces director de *El País* y máximo responsable del éxito del periódico, abandonara el cargo para convertirse en Consejero Delegado del grupo PRISA, desde el cual iba a conducir la gran diversificación empresarial del mismo.

Con anterioridad a 1989, los principales movimientos de ampliación habían tenido que ver con *El País*, para el que habían surgido ediciones autonómicas, internacionales y los suplementos más

diversos, como detallaremos después, y con el ámbito radiofónico. La experiencia multimedia empieza propiamente en junio de 1983 con Radio El País y prosigue con sucesivas adquisiciones de participaciones en la SER. Posteriormente, PRISA experimenta un considerable fracaso con el lanzamiento de un semanario, *El Globo*, en 1987. Es en la década de los noventa cuando el grupo inicia una agresiva política de expansión basada en la compra de medios ya existentes en España y en Latinoamérica y lanza sus proyectos de televisión analógica y digital. De todos ellos, destaca el lanzamiento de Canal Plus, el lanzamiento de Canal Satélite Digital, la fusión de éste último con Vía Digital y, ya en 2005, y fuera del ámbito de este estudio, el lanzamiento de Cuatro, al obtener del gobierno la autorización para pasar a abierto la concesión de Canal+. Algunos de estos proyectos serán muy intensivos en recursos y generarán considerables exigencias financieras, convirtiendo al grupo PRISA en el grupo de comunicación más endeudado de España —como veíamos en el capítulo 6— pero también en el mayor conglomerado multimedia español.

Su integración completa en la economía financiarizada —aquella en que las corporaciones experimentan un progresivo peso de los indicadores de rentabilidad y capitalización bursátil— se producirá a partir de 1999, con el lanzamiento de Sogecable, primero, y en 2000 de PRISA, a bolsa con el objeto de obtener la capitalización necesaria para acometer los grandes proyectos lanzados o previstos, especialmente en el sector audiovisual y de la televisión.

#### *8.2.1.4 La financiarización del grupo PRISA: salidas a Bolsa*

Con las salidas a bolsa de Sogecable y PRISA en 1999 y 2000, respectivamente, se inicia la tercera etapa del grupo, la de su completa financiarización. Las ofertas públicas de venta (OPV) de Sogecable y PRISA han tenido diversas consecuencias importantes para el grupo PRISA, cuya trascendencia nos permite hablar de una nueva etapa corporativa.

La primera consecuencia es la relativa a los efectos de la financiarización de cualquier corporación, aquí especialmente sensibles por tratarse de un grupo de comunicación con empresas dedicadas al periodismo y a la información. Que una parte importante de la propiedad de PRISA y Sogecable esté en manos de accionistas privados a través de los mercados bursátiles significa, para la compañía, una responsabilidad superior a la hora de atender a los resultados económicos del grupo. Si bien hasta antes de las OPV el grupo también tenía responsabilidades con sus accionistas, estos podían considerarse eminentemente industriales, esto es, implicados a largo plazo en la actividad de la compañía por intereses empresariales entre los que cabe incluir la vocación empresarial y el interés por la actividad periodística —siendo la rentabilidad un objetivo a largo plazo. Con la venta de parte de la propiedad en el mercado bursátil, los intereses se invierten y la rentabilidad deja de ser un objetivo a largo plazo. Todo lo cual conduce a una modificación de las estrategias y de las estructuras productivas: tal y como describe Isabelle Hallary, la presión que ejercen sobre las empresas los mercados de capital y los accionistas, cuya inversión sólo busca la

rentabilidad financiera, obliga a reorientar las estrategias para obtener beneficios a más corto plazo (Hallary, 2000: 88).

La cotización bursátil de las dos empresas también significa, para PRISA, su incorporación a un entorno de mayor inestabilidad y competitividad. Mayor inestabilidad por los propios rasgos del capitalismo bursátil, impredecible y fluctuante frente al capitalismo puramente industrial, y mayor competitividad porque la empresa ya no tiene sólo ahora que competir en los terrenos que le son propios —comunicación e información—, sino también en los mercados de capitales, para conseguir recursos —en una economía crecientemente financiarizada obtener el apoyo del capital financiero requiere una considerable inversión en tiempo, dinero y esfuerzo si se quiere tener éxito, como mostramos más tarde con las diversas operaciones de ampliación de capital realizadas por el grupo. De forma que buena parte de la dedicación y estrategias de esta nueva etapa de PRISA deben reorientarse hacia esta realidad, en detrimento de las estrategias que le son propias y afines. Esta reorientación queda perfectamente de manifiesto en el apartado *f* de los nuevos Estatutos de 1989 que transcribíamos antes, en el que la sociedad de comunicación asume como objeto la actuación en el mercado de capitales y monetario.

En tercer lugar, la financiarización también supone para PRISA lo que Hallary define como la «*sobrevaloración de las empresas que cotizan en los mercados financieros*» (2000: 84) y que diversos autores, entre ellos la citada autora francesa, han evaluado específicamente para algunos mercados.<sup>150</sup> Esta patente sobrevaloración supone que los indicadores de la actividad económico-productiva y de la actividad financiera de las empresas han reflejado un creciente desfase en las dos últimas décadas, algo que, como veremos, le ha sucedido desde el primer momento al grupo de comunicación que nos ocupa, cuya situación financiera real —de gran endeudamiento— no se encuentra siempre reflejada en su valor bursátil.

La cotización en bolsa también supuso para PRISA un importante cambio estructural. Como paso previo a la cotización de PRISA, en 1999 se integraron al grupo tres sociedades propiedad de su principal accionista, Jesús de Polanco, que hasta el momento no estaban incorporadas al perímetro contable de PRISA a pesar del control que el grupo ejercía indirectamente, a través de su propietario principal, sobre ellas. Se trata de una empresa de artes gráficas, Mateu Cromo Gráficas; una inmobiliaria, Mateu Cromo Inmobiliaria; y la mayor empresa editorial española del sector educativo, el grupo Santillana. Con estas absorciones la envergadura oficial del grupo PRISA se acercaba más a la envergadura real del grupo corporativo.

---

<sup>150</sup> Hallary por ejemplo detalla que la capitalización bursátil de Wall Street representaba el 40% del PIB de Estados Unidos en 1980, el 63% en 1994 y el 145% en 1997 (Hallary, 2000: 84).

Por último, pero no menos importante para esta investigación, la cotización en bolsa de PRISA y su sociedad dependiente Sogecable, aumentó considerablemente la transparencia informativa del grupo debido a los requerimientos informativos que las empresas cotizadas deben hacer explícitos tanto antes de la OPV como regularmente a partir de su cotización efectiva. La obsesión por el corto plazo provoca, además, que se tienda a suministrar información con mayor asiduidad.

Por todo ello se ha considerado aquí que, tras su consolidación empresarial gracias al diario *El País* y su expansión corporativa, a partir de finales de la década de 1990 PRISA inicia una nueva e importante etapa con las dos OPV lanzadas en 1999 y 2000 pudiéndose hablar de una nueva era para el grupo, caracterizada por la financiarización de su actividad y las consecuencias de la misma aquí sintetizadas y cuyos efectos mostraremos a lo largo del capítulo.

## **8.2.2 Estructura empresarial y resultados**

El grupo Promotora de Informaciones S.A. (PRISA) se autodefinía a 31 de diciembre de 2004 como un grupo de comunicación multimedia cuyos principios de consolidación incluyen a sociedades dependientes, multigrupo y asociadas, de acuerdo con el Plan General de Contabilidad y con lo establecido en el Real Decreto 1815/1991, de 20 de diciembre, por el que se aprueban las normas para la formulación de cuentas anuales consolidadas. Así, se establecen los siguientes métodos de consolidación aplicados al Grupo desde el citado decreto:

### *Integración global-*

*Se ha aplicado este método para las sociedades del Grupo (sociedades dependientes), considerando como tales aquellas en cuyo capital social la participación directa o indirecta de PRISA es igual o superior al 50% y existe mayoría en el Consejo de Administración, ejerciéndose el control de la sociedad. [...].*

### *Integración proporcional-*

*Se ha aplicado este método para las sociedades multigrupo, considerando como tales aquellas en que existen condiciones paritarias en el Consejo de Administración y en la gestión de la sociedad con algún otro socio. [...].*

### *Puesta en equivalencia-*

*Se ha aplicado este método para las sociedades asociadas, considerando como tales aquellas en cuyo capital social la participación directa o indirecta de PRISA se encuentra entre un 20% y un 50% o en las que, aún sin alcanzar estos porcentajes de participación, se posee una influencia significativa en la gestión. [...] (PRISA, 2005: 143-144).*

Es decir, cuando hablamos de grupo PRISA nos estamos refiriendo a la suma de:

- la empresa matriz (PRISA);

- todas las empresas participadas consolidadas (dependientes);
- todas las empresas participadas no consolidables (asociadas).
- y todas las empresas cogestionadas con otro socio (multigrupo).

Como sucedía con el grupo SCH, tampoco para PRISA es posible hablar de grupo hasta mediados de la década de 1980, en la medida que se trata de una empresa editorial sin actividad durante los primeros cuatro años de vida y concentrada en la edición de *El País* hasta 1983. Por ello, para analizar su estructura empresarial se ha dividido la historia de PRISA en cuatro etapas: la fase de consolidación de *El País*, de 1976 a 1983; el inicio y desarrollo de la expansión corporativa a partir de 1983, y su conversión en un grupo de comunicación; y una última etapa, a partir de 1989, en que sigue la expansión pero marcada por la nueva fase de financiarización del grupo a partir de los grandes proyectos que exigirán su recapitalización. Como en el caso de la entidad financiera estudiada, hemos dejado el último ejercicio, 2004, para ser analizado de forma independiente.

Al igual que sucedía para el grupo SCH, no ha sido posible disponer de los informes anuales para todo el periodo. Como se recordaba, debido a que la presentación de cuentas anuales públicas no es obligatoria hasta 1990, no existen informes públicos anteriores a estos años. Además, sólo se ha podido disponer de los informes anuales todavía disponibles en el registro mercantil en el momento de realizar este estudio, que eran los relativos a los ejercicios de 1998 a 2004 —el Registro Mercantil no tiene obligación de conservar más allá de los últimos seis años—. Sin embargo, la reconstrucción de la composición íntegra del grupo PRISA, de mucha menor envergadura que el SCH, ha sido posible a partir de los diversos estudios que se han realizado sobre la sociedad así como de la propia hemeroteca periodística de *El País*. Del mismo modo, aunque más dificultosamente, ha sido posible reconstruir los datos principales de sus cuentas de resultados para el periodo estudiado.

#### 8.2.2.1 Estructura de Promotora de Informaciones, S.A.: consolidación de *El País*, 1976 a 1983

Como se ha descrito ya, el grupo Promotora de Informaciones S.A. (PRISA) tiene su origen en la constitución en el año 1972 de la sociedad editora del diario *El País*. Y a esta tarea estará concentrada exclusivamente hasta 1983, momento que coincide con la definitiva estabilización accionarial del grupo —sus accionistas máximos serán a partir de entonces Jesús de Polanco y su entorno personal. En este primer periodo, 1976-1983, se produce la consolidación económica de *El País* y de su empresa editora.

Entre 1972 y 1976, mientras se espera la autorización oficial para la publicación del periódico y se realizan las inversiones pertinentes para ello, PRISA es una sociedad deficitaria, siendo especialmente destacadas las pérdidas de 1976, año de lanzamiento de *El País*.

<b>Tabla 126. RESULTADOS DE PRISA 1972-1976</b>		
<b>Año</b>	<b>Resultados</b> (en euros)	<b>Incremento en</b> <b>%</b>
1972	(2.195)	-
1973	(15.707)	615,58
1974	(30.634)	95,03
1975	(24.540)	(19,89)
1976	(421.613)	1.618,06
FUENTE: Bustamante (1986: 98). Entre paréntesis los crecimientos negativos.		

A partir de 1976, no obstante, el periódico alcanzó rápidamente el umbral de rentabilidad y, si bien los beneficios en un inicio fueron modestos, al final del periodo se habían multiplicado por 15.

<b>Tabla 127. RESULTADOS DE PRISA 1977-1983</b>		
<b>Año</b>	<b>Beneficios antes de</b> <b>impuestos</b> (millones €)	<b>Incremento en</b> <b>%</b>
1977	0,25	40,70
1978	0,24	(2,20)
1979	1,2	372,37
1980	2,3	100,03
1981	2,1	(8,06)
1982	3,5	64,60
1983	3,7	5,57
FUENTE: Bustamante (1986: 98) y hemeroteca Elpaís.es Entre paréntesis los crecimientos negativos.		

Como recuerdan Seone y Sueiro, las ventas de los tres primeros meses de vida de *El País* — mayo, junio y julio de 1976— superaron ampliamente las previsiones —86.000, 67.000 y 96.000 ejemplares respectivamente— y ello, junto con la publicidad y la gestión gerencial, facilitó que los ejercicios positivos de 1977 y 1978 ya permitieran enjugar las pérdidas acumuladas desde el comienzo de la sociedad. Además, *El País* había nacido con unas técnicas de impresión modernas y no tuvo que afrontar los problemas de los periódicos veteranos para abordar la imprescindible renovación tecnológica, problemas que no eran sólo de inversión en nueva maquinaria, sino laborales, con unas plantillas históricamente sobredimensionadas. Poder repartir su primer dividendo a cuenta de los beneficios en 1979 y seguir haciéndolo en los sucesivos años, convertirían a PRISA en una buena inversión para sus accionistas (Seone y Sueiro, 2004: 263-269).

Como muestran todos los datos de difusión y audiencias (*vid.* Anexo 13) *El País* se convirtió muy rápidamente, al poco de nacer, en el órgano de prensa más influyente y más vendido de España. En 1980, gracias al dominical, superó los 200.000 ejemplares y desde finales de la década de los setenta ha sido el diario de información general más vendido y más leído del estado español hasta 2005.<sup>151</sup> Ello ha tenido considerables repercusiones en la cuenta de resultados de PRISA y es en esta primera etapa, 1976-1983, cuando se fragua el importante peso —de prestigio profesional y rentabilidad económica— que el periódico tendrá a lo largo de toda la historia de PRISA.

En este periodo, el diario inicia su desarrollo con el lanzamiento de diversas publicaciones—*El País Semanal* en 1976, los suplementos *Arte* y *Libros* en 1979 y el de *Educación* en 1982— y de la edición de Barcelona en 1982 y la Internacional en 1983. Pero el germen de la preparación de su expansión futura quedan mejor reflejados en la constitución en 1980 de Promotora de Emisoras, S.A. (PRESA), participada al 100% por PRISA, y a través de la cual ésta solicitó emisoras de frecuencia modulada en 1981 —en el marco del Plan Técnico Transitorio de Ondas Métricas con Modulación de Frecuencia aprobado el 8 de junio de 1979.<sup>152</sup> También ese año, el 11 de septiembre de 1981, *El País* informaba que PRESA había cursado una solicitud a Presidencia del Gobierno para acogerse «a lo que establezcan las futuras normas sobre la conexión de emisoras privadas de televisión», evidenciando así el interés de la joven sociedad editora por la televisión privada, todavía en fase de legislación en aquellos momentos (*El País*, 1981: «El País, dispuesto a establecer dos emisoras de televisión»).

Al final de este periodo, y a raíz de lo anterior, PRISA lleva a cabo lo que es su primera experiencia multimedia, el lanzamiento en junio de 1983 de Radio El País, un proyecto de cuatro años de duración que, a pesar de contar con buenos profesionales, no consiguió obtener los resultados de audiencia deseados. Radio El País desaparecerá en agosto de 1987 sin haber logrado la consolidación económica.

#### 8.2.2.2 Estructura del grupo PRISA: expansión y diversificación, 1984 a 1998

La etapa que va de 1984 a 1998 —desde la toma de control de Jesús de Polanco en PRISA hasta justo antes del lanzamiento a bolsa de Sogecable, e inicio del proceso de financiarización del grupo— constituye el periodo de la gran transformación de PRISA, motivo por el cual le

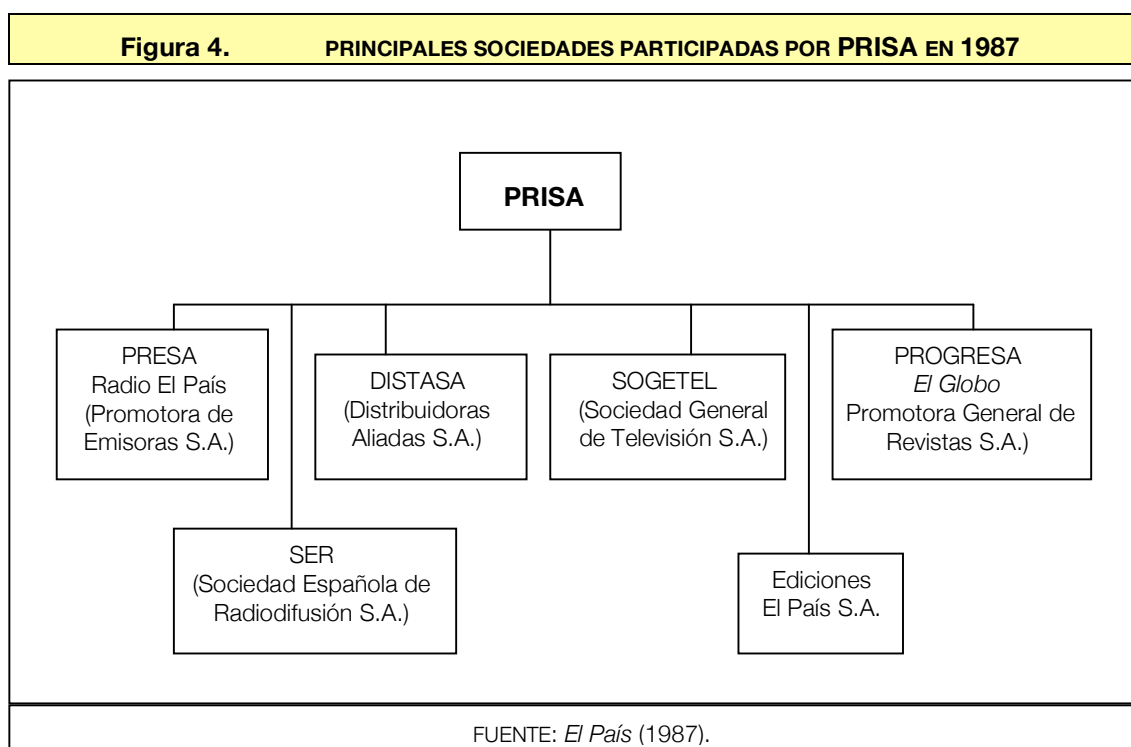
---

<sup>151</sup> En 1994 el periódico deportivo *Marca* superó a *El País*, lo que no lograría hacer ningún periódico de información general hasta junio de 2005, cuando el diario gratuito *20 Minutos* lo consiguió, según el Estudio General de Medios.

<sup>152</sup> De las cuales le serían concedidas cuatro (para Madrid, Valladolid, Cuenca y Soria) según informaba *El País* en su edición del 18 de junio de 1982, (*El País*, 1982: «La empresa editora de *El País* obtuvo 353 millones de pesetas de beneficios en 1981»).

dedicamos aquí mayor espacio. En esta etapa, concretamente en 1992, la sociedad cambia su sede social a la calle Gran Vía 32, donde sigue radicada al final de esta investigación.

Es esta la etapa que testimonia la metamorfosis que experimentará la sociedad, que de editora de un periódico pasará a convertirse en grupo de comunicación multimedia. La fecha clave de tal transformación es el año 1988, cuando se toma la decisión de dar un gran impulso al desarrollo de la sociedad convirtiéndola en un *holding* de empresas de comunicación.<sup>153</sup> La decisión viene obligada por los hechos; PRISA había llegado a controlar en los primeros años de esta etapa un número importante de sociedades, propietarias a su vez de otras empresas, que la hacían funcionar *de facto* como grupo empresarial.



Fueron las dos juntas generales de accionistas de 1989, la ordinaria de 15 de junio y la extraordinaria de 7 de noviembre, las que aprobaron la reorganización de PRISA como *holding* para que ésta pudiera actuar formalmente como empresa de empresas, como propietaria de otras compañías a las que controla —motivo que le hará reformular además su objeto social en los estatutos. La reorganización en forma de *holding* significará la aglutinación de sus sociedades por sectores bajo dos divisiones: la editorial y la audiovisual.

<sup>153</sup> Como describíamos en el capítulo anterior, desde un punto de vista mercantil, se entiende por sociedad *holding* aquella sociedad que posee valores de otras entidades con el fin de aglutinar recursos para llevar a cabo proyectos. La sociedad holding controla a las sociedades que la componen, que no tienen por qué ser transparentes. (Harwood y Dutilh, 2002:34)



La diversificación del grupo —que marcará toda su trayectoria desde entonces— se producirá tanto extendiendo su actividad dentro de su sector originario (la prensa escrita) como en sectores nuevos (radio, televisión, Internet) y lo hará tanto en forma de integración vertical como horizontal. En el sector de la prensa escrita PRISA se diversificará verticalmente (en los ámbitos de la impresión y la distribución) y horizontalmente (en otros diarios y revistas). A ello hay que añadir una línea de diversificación hacia un sector que le será muy próximo, especialmente por la actividad originaria de la familia Polanco, el de la edición de libros. También puede considerarse como diversificación horizontal dentro de la misma actividad la internacionalización de las actividades del grupo en el sector de la prensa escrita. En el ámbito de la radiodifusión, la penetración y control de la Sociedad Española de Radiodifusión (SER) será el hito fundamental, seguida de la absorción de Antena 3 Radio y la posterior creación de Unión Radio. El despegue audiovisual se producirá a partir de 1984 y, más especialmente, con la creación de la Sociedad de Televisión Canal Plus S.A. en 1989.

Toda esta etapa se caracteriza por un crecimiento continuado de los resultados económicos, si bien con oscilaciones importantes. Los beneficios antes de impuestos se multiplicaron por 14 entre 1984 y 1998, siendo especialmente durante la primera mitad del periodo cuando más crecen.

<b>Año</b>	<b>Beneficios antes de impuestos</b> (millones €)	<b>Incremento en %</b>	<b>Beneficios después de impuestos</b> (millones €)	<b>Incremento en %</b>
1984	5,7	-	Nd	-
1985	7,1	24,56	Nd	-
1986	14,3	101,41	Nd	-
1987	20,8	45,45	Nd	-
1988	21,2	1,92	Nd	-
1989	Nd	-	Nd	-
1990	48,1	-	Nd	-
1991	38,9	2,99	Nd	-
1992	46,0	18,25	26,2	-
1993	Nd	-	28,2	7,63
1994	25,1	-	17,2	(39,01)
1995	32,0	27,49	30,5	77,33
1996	35,5	10,94	31,2	2,30
1997	55,8	57,18	34,4	10,26
1998	78,5	40,68	51,7	50,29

FUENTE: Hemeroteca Elpais.es, SABI e informes anuales para el ejercicio 1998 y 1999.  
Entre paréntesis los crecimientos negativos.

La importancia de la reorganización en forma de *holding* se manifiesta, además, en las consecuencias que la misma tiene en la estructura directiva de PRISA. Juan Luís Cebrián abandonó, como ya hemos descrito, la dirección de *El País* para ocuparse de la del grupo como consejero delegado, apostando decididamente por la expansión. A continuación se detalla la evolución experimentada por su estructura corporativa en los distintos ámbitos en los que se penetra, empezando por la evolución de *El País*.

#### **8.2.2.2.1 El País**

El País se consolidó durante esta etapa, como recuerdan Seone y Sueiro, como la «*joya de la corona*» del grupo PRISA. Su contribución a la cuenta de resultados será la más elevada de todas las empresas del grupo y probablemente se beneficiará más que ningún otro periódico del clima de euforia económica, que triplicó sus ingresos publicitarios entre 1985 y 1990 y los situó a enorme distancia del resto de periódicos (Seone y Sueiro, 2004: 482-483). Fue ésta también la etapa en que el periódico debió hacer frente a nuevos competidores, algunos de ellos muy agresivos, de los que sólo sobrevivió *El Mundo*. Pero la audiencia y difusión de *El País* siguió creciendo en esta etapa a la par que lo hacía su cuenta de resultados.

En lo que respecta a su evolución, este periodo vio el lanzamiento de nuevos suplementos — *Futuro*, *En Cartel*, *Negocios* y *Domingo* en 1985, *Babelia* en 1991, *Tentaciones* en 1993, *El Viajero* y *El Espectador* en 1997 y *Ciberpaís* y *Mi País* en 1998— y la aparición de nuevas ediciones — Valencia y Andalucía en 1996, la edición europea en 1991, la edición de México en 1994 y la del País Vasco en 1997. En 1990 también aparecen los Cuadernos de Cataluña, la Comunidad Valenciana, Andalucía, Madrid y Cáceres y en 1995 la versión en Internet de el periódico, *El País Digital*. En 1992 superó los 400.000 ejemplares de difusión media y alcanzó los 1.121.590 ejemplares de difusión dominical. Al final del período, en 1998, *El País* superaba los 450.000 ejemplares diarios de media.

Como veíamos, en 1989, el grupo PRISA, dentro de su estrategia de expansión, se organizó como *holding* y amplió el objeto social de la sociedad. Una de las primeras medidas consecuencia de la anterior fue el traspaso de la edición y explotación de *El País* a la filial, Diario El País S.A., cuyos accionistas eran los mismos de PRISA y con el mismo consejo de administración (la base para la constitución de esta filial fue la sociedad Promotora General de Revistas S.A., PROGRESA, creada en 1987). El objetivo era mantener la singularidad del periódico con respecto al grupo emanado así como salvaguardar su cuenta de resultados. En 1991 se constituyó la sociedad Diario El País Internacional S.A., participada al 100% por PRISA, para potenciar la edición Internacional del periódico y el servicio de noticias.

PRISA debió prácticamente el 100% de todos sus ingresos y beneficios a *El País* hasta la fecha de creación del *holding*. No será hasta principios de la década de 1990 que la cuenta de

resultados del grupo empiece a rebajar el peso de los resultados del periódico sobre el total de resultados del grupo. Durante la primera mitad de la década de los noventa esta reducción será casi inapreciable y empezará a aumentar a partir de 1995. Sin embargo, en 1997, al final de este periodo, los beneficios netos de *El País* todavía representaban el 72% de los beneficios netos totales consolidados de PRISA.

<b>Año (*)</b>	<b>% Beneficios <i>El País</i> sobre PRISA</b>
1976-1988	90,00-100,00
1989	72,93
1991	88,68
1995	52,52
1996	56,31
1997	72,26
1998	72,26

FUENTE: Elaboración propia a partir de tablas anteriores y hemeroteca Elpais.es.

Esta reducción lenta pero progresiva del peso de *El País* sobre la cuenta de resultados de PRISA en esta etapa se debe esencialmente a dos sociedades. En una primera etapa, a la Sociedad Española de Radiodifusión S.A. (SER), y, posteriormente, también a Canal Plus, antes de convertirse en Sogecable.

#### **8.2.2.2.2 Radio**

Como indican Seone y Sueiro, la imposibilidad de conseguir construir una cadena importante «*con las escasas y poco significativas concesiones en el reparto de frecuencias*» que realizó el gobierno de Adolfo Suárez llevó a los responsables de PRISA a pensar que «*mejor que partir de cero era introducirse en un cadena ya en funcionamiento*». En aquellos momentos, claramente, la más indicada era la SER, líder en las privadas y con las miras puestas ya en la televisión privada, a través de su filial TELESER (*Ibid.*: 437). Ante las evidentes dificultades de consolidación de Radio El País (1983-1987), PRISA empieza muy pronto a centrar su atención en la SER.<sup>154</sup>

---

<sup>154</sup> La Sociedad Española de Radiodifusión (SER) era la heredera de Unión Radio, S.A —emisora esta última que había gozado durante la Segunda República de una posición casi monopolística en el servicio radiofónico y que desapareció formalmente en 1939, cuando el Estado franquista consolida la emisora Radio Nacional de España creada en Salamanca en 1937. En 1940 las emisoras de la antigua Unión Radio, que mantendrán todavía en la década de los 40 del siglo XX un protagonismo casi absoluto, se constituirán formalmente como la SER (Balsebre, 2002: 12-13). La SER es una de las emisoras que tuvo que ceder el 25% de su propiedad al Estado para poder seguir emitiendo al término de su concesión,

<b>Tabla 130. PENETRACIÓN DE PRISA EN RADIO 1984-1998</b>	
<b>1983 - 1987</b>	<b>Radio El País</b>
Primera experiencia multimedia de PRISA. Radio El País, emisora de Madrid en frecuencia modulada, dejará de existir en agosto de 1987 cuando se convierta en la cabecera de Radio Minuto, que mantendrá la misma frecuencia en el dial. Tras su explotación conjunta con el Grupo 16, Radio El País adquirió en 1987 a este grupo la sociedad CORASA (explotadora de Radio Minuto).	
<b>1984 -</b>	<b>Sociedad Española de Radiodifusión (SER)</b>
La penetración accionarial en la SER se inicia en 1984 y concluye en 1992. Dentro del grupo SER, con programación convencional, PRISA explota también Radio Dial, 40 Principales y Radio Minuto (que se convertirá en M-80 tras su fusión con Radio 80, fruto de la absorción de Antena 3 Radio).	
<b>1992 - 1995</b>	<b>Antena 3 Radio</b>
PRISA compra Antena 3 Radio al grupo Godó y, tras una compleja fusión con la SER, cuya reorganización no finaliza hasta tres años después, la marca adquirida desaparece diluida dentro de la compradora.	
<b>1993 -</b>	<b>Sociedad de Servicios Radiofónicos Unión Radio, S.A.</b>
Sociedad creada en 1993 por PRISA y Talleres de Imprenta SA (TISA), filial del grupo Godó (con una participación de PRISA del 80% y del 20% para TISA), para gestionar conjuntamente la SER, Antena 3 Radio y sus respectivas filiales. Tras la compra de Antena 3 Radio, PRISA solicita autorización para concentrar económicamente la actividad de ambas empresas. El Consejo de Ministros de 20 de mayo de 1994 aprueba la concentración económica de ambas sociedades —luego recurrida— y ambas ceden su gestión a la nueva sociedad creada conjuntamente, Unión Radio, S.A.	
FUENTE: Elaboración propia.	

En 1983, los principales accionistas de la cadena SER eran las familias Fontán, Garrigues y Gómez Mira que, junto con el Banco Urquijo, a través de Ediciones Bidasoa, representaban el 60% del capital de la empresa radiofónica, mientras que otro 25% estaba en manos del Estado y el 15% restante se dividía entre 31 pequeños accionistas. A partir de 1984, y hasta 1992, PRISA se irá haciendo con toda la propiedad de la emisora. En fecha tan temprana como 1985 ya ostenta una participación de control.

<b>Tabla 131. ADQUISICIÓN DE PARTICIPACIONES DE LA SER POR PRISA</b>		
<b>Año</b>	<b>Adquisición</b>	<b>Participación acumulada en %</b>
1984	Adquisición de un primer paquete minoritario de acciones.	4-9,00
1985	Aumento de la participación de cerca del 20%, resultado de la compra de dos paquetes de acciones diferentes: uno, procedente de la familia Gómez Mira, y, otro, de la Fundación Banco Urquijo, que fue puesto a la venta al ser absorbido éste por el Hispano Americano.	50-54,00

según estipulo en 1974 la dictadura franquista (Castelló Rovira, 1977). El Plan Técnico Nacional de Radiodifusión Sonora, aprobado por el Decreto 2648/1978 de 27 de octubre, en plena transición, establecerá unos requisitos de adjudicaciones para la radio privada que dejarán a la SER en una posición inmejorable en la nueva etapa democrática (Fernández y Santana, 2000: 155).

	Adquisición del 26% del capital social a la familia Fontán y otros accionistas	
1986	La ampliación de capital social llevada a cabo por la SER, con objeto de concurrir a la formación de una compañía de televisión privada, que optaría a uno de los canales nacionales cuando se legislara la televisión privada, elevó la participación de PRISA al 71%, en tanto la participación del Estado se mantuvo en el 25%. El restante 4% de la compañía se distribuye entre un grupo de accionistas privados.	71,00
1992	El Consejo de Ministros aprueba la venta de la participación del Estado en la Sociedad Española de Radiodifusión (SER) a PRISA por 19,2 millones de euros.	96,00
1993	Tras la venta del 25% del Estado quedaba sólo un 2,87% en manos de la familia Garrigues y un 0,88 en las de otros accionistas. A lo largo de 1993 se adquirieron estas acciones de modo que la participación directa e indirecta en la SER llegó a ser del 99,98%.	99,98
FUENTE: Estimaciones a partir de Hemeroteca Elpais.es y Seone y Sueiro (2004).		

En realidad, a partir de 1985, PRISA no sólo obtuvo el control de la SER sino también de su sociedad paralela, PROFISA, la inmobiliaria que poseía parte del patrimonio de la cadena radiofónica y que participaba en la firma de publicidad exterior Expoluz y la distribuidora catalana Unipress, además de tener una participación mayoritaria (70%) en CID, S.A., la sociedad que gestionaba la mayor parte de la publicidad de la SER. De la SER también dependían por aquel entonces dos sociedades que indicaban el interés de la compañía por la televisión privada: SERTEI, la empresa de televisión que aportaba en alquiler el servicio técnico de TV3; y TELESER, la filial creada para participar en la televisión privada cuando llegara el momento.

La SER se convertiría así mismo en grupo empresarial. En el momento de la toma de control de PRISA, estaba formada por un número de emisoras que no dejaría de crecer a lo largo de esta etapa —emisoras en propiedad, participadas y asociadas— y que en los primeros años se integraron en cuatro cadenas: 40 Principales, Cadena Dial, Radio Minuto y la SER (posteriormente, Radio Minuto desaparecerá al fusionarse con Radio 80 para crear M-80).

Con esta toma de control, PRISA había conseguido obtener una segunda fuente de ingresos importante para la compañía —y también un segundo medio muy influyente—, como puede observarse en los resultados de la SER desde la toma de control de PRISA, para esta etapa.<sup>155</sup>

---

<sup>155</sup> Para una percepción del peso que tienen los resultados de la SER sobre el grupo durante los años centrales de la década de 1990 (1993-1997) se ha elaborado una tabla comparativa en el siguiente apartado incluyendo también a Canal Plus. En el Anexo 14 se resume el ciclo publicitario que afectará al grupo y que es manifiesto en estas cifras de resultados para la SER.

<b>Tabla 132. RESULTADOS DE LA SER 1985-1998</b>		
<b>Año</b>	<b>Beneficios antes de impuestos (millones de euros)</b>	<b>Crecimiento en %</b>
1985	1,0	-
1986	4,1	308,91
1987	6,0	44,07
1988	9,40	57,98
1989	12,7	29,36
1990	12,2	0,16
1991	4,3	(64,61)
1992	5,6	28,77
1993	3,1	(44,14)
1994	5,0	60,97
1995	7,6	52,00
1996	8,5	11,84
1997	13,9	63,53
1998	10,4 (*)	(25,18)

FUENTE: Hemeroteca Elpais.es. (\*) Beneficio neto (después de impuestos). Entre paréntesis los crecimientos negativos.

Y decimos un medio influyente, también, porque la SER es líder de audiencia durante toda esta etapa. Según informaba *El País* el 26 de diciembre de 1984 (*El País*, 1984: «Ser, Radio Nacional y COPE, cadenas de radiodifusión con más oyentes»), a los pocos meses de que PRISA adquiriese su primer paquete de acciones de la SER, esta cadena seguía a la cabeza de la radiodifusión española en cuanto a número de oyentes según el Estudio General de Medios (EGM), seguida de Radio Nacional de España y la COPE. La SER tenía entonces 7.772.000 oyentes, cifra que casi duplicaba la obtenida por Radio Nacional de España (4.023.000). En tercer lugar, la COPE tenía 2.501.320 oyentes y, en cuarta posición, destacaba una cadena que, según el EGM, era la que mayor aumento de audiencia había experimentado: Antena 3 Radio.

La adquisición de Antena 3 Radio es el segundo cambio importante en la estructura de PRISA en esta etapa en lo concerniente al ámbito radiofónico. Antena 3 Radio había sido la primera cadena absolutamente privada. Nacida con el Plan Técnico de Radiodifusión de 1979, en el que resultó ser una de las más beneficiadas en el reparto de concesiones (Fernández y Santana, 2000: 162-163), logró superar ligeramente a la SER en programación convencional en 1992<sup>156</sup> tras

---

<sup>156</sup> La SER tenía en conjunto casi el doble de audiencia que Antena 3 Radio, pero, según el Estudio General de Medios, en la programación convencional los programas de Antonio Herrero y José María García lograron rebasarla por primera vez en 1992.

fusionarse en 1984 con la segunda cadena privada más favorecida del reparto de 1979, Radio 80. Como recuerdan Seone y Sueiro, «en los primeros años noventa [Antena 3 Radio] militaba fogosamente en el campo de los medios antigubernamentales, antifelipistas» y desde el inicio de su emisión, en mayo de 1982, se había presentado como «anti SER, aún antes de que ésta entrara en la órbita de PRISA» (Seone y Sueiro, 2004: 464-465). Estas circunstancias explican la enorme polémica que suscitó su adquisición, por parte de PRISA, y su posterior disolución dentro de la SER.

El proceso de toma de control de PRISA en Antena 3 Radio, extremadamente complejo y extenso en el tiempo, ha sido descrito con profusión de detalle por muchos<sup>157</sup> y no merece mayor aportación por nuestra parte salvo recordar que la oferta de compra por parte de PRISA al grupo Godó, principal accionista en aquel momento de Antena 3 Radio, se realizó en 1992 y la operación de reestructuración que la adquisición generó no finalizó hasta 1995. En el ínterin, PRISA y Talleres de Imprenta SA (TISA), la filial del grupo Godó con quien PRISA realizó el acuerdo, crearon Unión Radio en 1993 —en la que a la primera correspondía el 80% y la segunda el 20%— para gestionar conjuntamente la SER, Antena 3 Radio y sus respectivas filiales. De esta forma, GRUPO PRISA, que ya tiene el control exclusivo del grupo SER, adquiere el control exclusivo de Antena 3 Radio, en la que con anterioridad participaba a través de su presencia en el capital de Paltreiva e Inversiones Godó.

La fusión consistió en el trasvase de emisoras de Antena 3 Radio a la SER, para potenciar la posición de esta última en zonas geográficas donde su cobertura era deficiente creando una programación convencional en FM, que había sido la gran innovación de Antena 3 Radio. Hasta 140 emisoras fueron así traspasadas y las que no se integraron en la SER fueron a parar a una nueva pequeña cadena de trece emisoras de radio-fórmula, Sinfo Radio-Antena 3. El resultado fue la completa disolución de Antena 3 Radio en la SER. Y también una demanda y un recurso contencioso administrativo —la primera de un grupo de periodistas de Antena 3 Radio<sup>158</sup> y el segundo de la Asociación de Radios Independientes (ARI)— contra la aprobación dada por el

---

<sup>157</sup> Por ejemplo, las mismas Seone y Sueiro (2004: 464-470) realizan un extenso resumen pero, especialmente, es de interés los informes emitidos por el Servicio de Defensa de la Competencia en setiembre de 2005 y el del Tribunal de Defensa de la Competencia en diciembre de 2005, cuyo dictamen, en este último caso, es preceptivo según las disposiciones del artículo 15.bis.1 de la Ley 16/1989, de 17 de julio, de Defensa de la Competencia. En estos informe —cuyo fin es dictaminar si el proceso de concentración es acorde a la ley— se realiza un exhaustivo repaso a todo el proceso (*vid.* Anexo 15).

<sup>158</sup> Manuel Martín Ferrand, Luís Ángel de la Viuda, Federico Jiménez Losantos, José María García, Luís Herrero, Melchor Miralles, Pedro J. Ramírez y Antonio Herrero.

gobierno del PSOE al expediente de concentración económica que unía a la SER y a Antena 3 Radio en Unión Radio.<sup>159</sup>

Con la absorción de facto de Antena 3 Radio, PRISA no sólo mejoraría la cobertura y programación de la SER sino que, además, modificaría notablemente el escenario radiofónico español, neutralizando efectivamente a un importante competidor.

Entre 1984 y 1998 no es de destacar más cambios en la estructura empresarial de PRISA en el ámbito de la radiodifusión, con excepción de una inversión en radio en el marco europeo realizada sin éxito en 1992. Ese año, PRISA impulsó, a través de la cadena SER, la creación, con Radiotelevisión Luxemburgo (RTL) y Sony Music Francia, de una nueva cadena en Francia, M-40, con cobertura en todo el territorio y parte de Bélgica (hasta 70 emisoras). En 1994, no obstante, vendió su participación (el 48,05%) en Sodera, propietaria de la emisora, a CLT, Compañía Luxemburguesa de Televisión. No sería hasta el cambio de milenio, sobre todo después de la integración de Santillana en PRISA, en el año 2000, como veremos, que PRISA apueste decididamente por el mercado americano en los sectores de la radio y la música.

#### **8.2.2.2.3 Televisión**

La etapa de expansión entre 1984 y 1998 tendrá como grandes éxitos empresariales de PRISA la consolidación económica de sus dos mayores apuestas, *El País* y la Sociedad Española de Radiodifusión (SER). Sin embargo, no es ninguna novedad afirmar que el protagonismo principal recaerá sobre los importantes proyectos audiovisuales en los que PRISA participará: el nacimiento de Canal Plus, la constitución de Sogecable, la participación en Cablevisión y el lanzamiento de Canal Satélite Digital, esencialmente. La evolución de su estructura corporativa se muestra a continuación.

---

<sup>159</sup> Como consecuencia de estas acciones, ya finalizada la etapa que aquí nos ocupa, el 9 de junio de 2000, el Tribunal Supremo anulaba la decisión tomada por el consejo de Ministros del 20 de mayo de 1994 por el que se había autorizado el proceso de concentración de la SER y Antena 3 Radio y exigía que Unión Radio se separara y desvinculara de las 79 emisoras que en su día fueron de Antena 3 Radio. Esta sentencia, recurrida por los afectados —PRISA, Antena 3 y Unión Radio— ante el Tribunal Constitucional se convirtió en firme al ser rechazada por éste, pero nunca llegó a ser ejecutada. La aprobación en junio de 2005 de la Ley de Impulso de la Televisión Digital Terrestre (TDT), de liberalización de la televisión por cable y de fomento del pluralismo, llevó a que, con la nueva legislación, y amparándose en una eventual imposibilidad sobrevenida de ejecución, el Grupo Prisa pudiera evitar la sentencia firme del Tribunal Supremo, que, por otro lado, ningún gobierno había parecido tener interés en hacer cumplir hasta el momento. El informe del Tribunal de Defensa de la Competencia en diciembre de 2005 (Tdc, 2005) exigió, no obstante, seis condiciones para la concentración de la SER y Antena 3 que implicaban la enajenación de diversas emisoras. El proceso puede darse por concluido el 27 de enero de 2006, fecha en que el Consejo de Ministros del gobierno de José Luis Rodríguez Zapatero aprueba —amparado en el marco de la nueva TDT— la integración de Antena 3 Radio en Unión Radio a cambio de que el grupo enajene cinco emisoras y sus respectivas concesiones (*vid.* Anexo 15).



<b>Tabla 133. PARTICIPACIONES DE PRISA EN TELEVISIÓN 1984-1998</b>	
<b>1984 - 1996</b>	<b>Sociedad General de Televisión S.A. (Sogetel)</b> (sociedad dependiente)
<p>Sociedad controlada por PRISA con el 50% de participación (el grupo March participaba con el 35% e Imagen y Medios con el 15%) creada en 1984 para canalizar la actividad del grupo en el ámbito de la televisión (era el segundo «pivote», junto a la SER, de PRISA para entrar en la televisión privada, según palabras de Jesús de Polanco en la junta de accionistas de junio de 1985).</p> <p>A partir de 1989 redefinirá sus objetivos para dedicarse a la producción cinematográfica. En su órbita surgieron distintas sociedades participadas en distinta medida dedicadas a la gestión de derechos, distribución, etcétera, como Gerencia de medios (GDM), Iberoamericana de Derechos Audiovisuales S.A. (Idea), Compañía Independiente de Televisión S.A. (CITSA), Cinepaq o Sogepag. A principios de 1997, Sogetel, Idea y Cinepaq se disolvieron para integrarse en la Sociedad General de Cine, S.A. (Sogecine), constituida en diciembre de 1996.</p>	
<b>1989 -</b>	<b>Sociedad de Televisión Canal Plus, S.A.</b> (sociedad asociada)
<p>El 12 de abril de 1989 se constituía la Sociedad de Televisión Canal Plus S.A., controlada por PRISA junto con Canal+ Francia (ambas con un 25% del capital social, máximo permitido por la ley de televisión privada) con el fin de optar a uno de los tres canales de televisión autorizados por la Ley de Televisión Privada de mayo de 1988. El 50% restante de la propiedad estaba distribuido entre diversas sociedades, entre ellas, diversas entidades bancarias. Tras lograr la adjudicación de uno de los tres canales otorgados, Canal Plus empezó a emitir en junio de 1990 siguiendo el modelo de canal de pago de su socio francés y controlando PRISA la gestión de la sociedad. A partir de 1996 se denomina Sogecable, S.A.</p>	
<b>1991 -</b>	<b>Sociedad de Gestión de Cable, S.A. (Sogecable)</b> (sociedad asociada)
<p>En abril de 1991 se constituye Sogecable con los mismos socios y en las mismas proporciones que en PRISA, y con el objetivo de la toma de participación y adquisición de empresas del servicio de televisión por cable. Su principal cometido era la gestión de los descodificadores y adaptadores utilizados por Canal Plus. En 1993 empieza a explotar a través del satélite Astra diversos canales de televisión (Cinemanía, Documanía, Cinemax y Cineclassics).</p> <p>En 1996 desaparece cediendo su denominación a la Sociedad de Televisión Canal Plus, S.A.. Desde esa fecha Sogecable pasó a ser la denominación general de Canal+ y Canal Satélite Digital y a ser responsable de la gestión de las marcas de televisión no local participadas por PRISA, entre ellas Digital+ a partir de 2003, así como de varias empresas de gestión de derechos audiovisuales, servicios y tecnología.</p>	
<b>1992 - 1996</b>	<b>Sociedad General Cablevisión, S.A.</b> (integrada en Sogecable)
<p>En 1992 PRISA crea junto a Telecartera (90% Telefónica y 10% Argentaria) y la sociedad industrial Abengoa, la Sociedad General de Cablevisión —con porcentajes del 33,33% de participación cada una (posteriormente, ya a través de Sogecable, la participación de PRISA será del 50%, ostentando Telefónica el otro 50%). Cablevisión se constituye para la explotación de actividades de televisión por cable y tras permanecer tres años inactiva por ausencia de marco legal sobre el cable y con un expediente informativo abierto por la Comisión Europea, Sogecable y Telefónica deciden disolver su acuerdo en 1996.</p>	
<b>1996 -</b>	<b>Canal Satélite Digital, S.L.</b> (integrada en Sogecable)
<p>Tras la disolución de los acuerdos con Telefónica en Cablevisión, Sogecable adquiere a Telefónica sus acciones en esta sociedad y una vez la posee al 100% la convierte en Sociedad Limitada y le cambia la denominación por la de Canal Satélite Digital S.L. (CSD), sociedad constituida para explotar la televisión de pago vía satélite. CSD inicia sus emisiones en enero de 1997.</p>	

<b>1997 -</b>	<b>Audiovisual Sport, S.A.</b> (integrada en Sogecable)
<p>En enero de 1997 se constituye Audiovisual Sport, S.A. a raíz del pacto firmado el 24 de diciembre (<i>pacto de nochebuena</i>) en la Fundación Santillana por parte de Gesport (la empresa del grupo PRISA encargada de gestionar los derechos audiovisuales), Gestión de Medios audiovisuales (GMA, representante de Antena 3) y TV3. Audiovisual Sport será la empresa que explotará conjuntamente los derechos audiovisuales de la primera y la segunda división de la Liga Nacional de Fútbol Profesional y de la Copa del Rey (está participada al 40% por Gesport y GMA, cada una, y con el 20% por parte de TV3).</p>	
FUENTE: Elaboración propia.	

Los comienzos de la televisión privada fueron difíciles desde el punto de vista económico, en un momento en que el mercado publicitario atravesaba una importante recesión. Canal Plus, que no obstante requirió elevadas aportaciones de sus socios, tenía la ventaja de no depender financieramente de la publicidad y es, de hecho, la televisión privada cuya evolución de la cifra de negocio es más regular hasta 1996 (Bergés, 2004: 185-186).<sup>160</sup> El *quid* del negocio radicaba, para PRISA, en alcanzar el número de abonados suficiente para cubrir los costes de emisión, cuyo umbral de la rentabilidad se había fijado en 500.000 suscriptores. Esta cifra se superó en 1992, a los dos años de su lanzamiento, y en 1993 entró en rentabilidad al terminar el año con 767.562 abonados. En 1994, el 95% de sus ingresos procedía de los abonados. De este modo, después de tres ejercicios con abultadas pérdidas, la televisión de PRISA empezó a tener beneficios en 1993 y obtuvo un resultado récord en 1995, tras alcanzar el millón de abonados.

<b>Año</b>	<b>Beneficios después de impuestos</b> (millones €)	<b>Crecimiento en %</b>
1990	(22,2)	-
1991	(39,8)	(79,28)
1992	(18,7)	53,02
1993	15,4	182,35
1994	27,2	76,62
1995	41,2	51,47
1996	35,1	(14,81)
1997	3,5	(90,03)
1998	(23,1)	(760,00)

FUENTE: Hemeroteca Elpais.es.  
(\*) Redenominado como Sogecable, a partir de 1997. Entre paréntesis los resultados negativos.

<sup>160</sup> Laura Bergés destaca de este momento, como rasgo principal, el enorme incremento de los costes de la actividad televisiva frente al sólo ligero incremento del consumo televisivo, que multiplicó drásticamente el coste por espectador entre 1990 y 2000 (Bergés, 2004: 457). La presión ejercida por estos elevados costes convirtió los inicios y posterior desarrollo de la televisión privada en España en un escenario tremendamente competitivo.

Entre 1993 y 1996, la Sociedad de Televisión Canal Plus S.A se convierte en el tercer gran pilar de PRISA, junto a *El País* y la SER. Sin embargo, Canal Plus, al contrario que los otras dos sociedades, no consolidará por integración global con la cuenta de resultados de PRISA, al no poseer ésta una participación de control accionarial sobre ella—aunque PRISA ejercerá siempre el control efectivo en su gestión. Canal Plus, después Sogecable, consolidará por puesta en equivalencia con PRISA —al ser una sociedad en cuyo capital social la participación directa o indirecta de PRISA se encuentra entre el 20% y un 50%—, lo cual significa que sus beneficios o pérdidas no se ven reflejados en la cuenta de resultados de PRISA, sino sólo su valor patrimonial.<sup>161</sup>

<b>Tabla 135. RESULTADOS COMPARADOS EL PAÍS, LA SER Y CANAL PLUS 1993-1997</b>			
<b>Año</b>	<b>EL PAÍS Beneficios después de impuestos (millones €)</b>	<b>SER Beneficios antes de impuestos (millones €)</b>	<b>CANAL PLUS Beneficios después de impuestos (millones €)</b>
1993	Nd	12,18	15,4
1994	20,89	4,31	27,2
1995	16,02	5,55	41,2
1996	17,57	3,10	35,1
1997	24,86	4,99	3,5

FUENTE: Elaboración propia.

A partir de 1996, la sociedad Canal Plus S.A. pasará a llamarse Sogecable y con su cambio de denominación se iniciará también un nuevo ciclo de pérdidas. La senda de beneficios iniciada por la antigua Canal Plus S.A. será insuficiente para compensar el déficit que generará la televisión

<sup>161</sup> A finales de 2005 PRISA lanzó una OPA (oferta pública de acciones) sobre el 20% de Sogecable, con el fin de hacerse con una participación de control que le permitiera consolidar por el método de integración global a la hasta ahora sociedad asociada. De ser así, PRISA podría reflejar en sus cuentas de resultados los de Sogecable, lo que en 2006 significaría multiplicar por dos su cifra de negocio. Este aumento de la participación, al que PRISA definió como una muestra del pilar estratégico que es la actividad audiovisual para el grupo, se hace posible gracias a los sucesivos cambios legislativos producidos desde que en 1988 se aprobara la Ley de Televisión Privada (Ley 10/1988, de 3 de mayo), que sólo permitía el 25% de participación para un mismo accionista. En 1998, el gobierno del Partido Popular modificó la ley de Televisión Privada de 1988 a través de la Ley 50/1998, de 30 de diciembre, de Medidas Fiscales, Administrativas y del Orden Social, para permitir aumentar esa cifra de control al 49%. En 2003, como disposición incluida en la Ley de Acompañamiento a los Presupuestos, otro gobierno del Partido Popular eliminó toda restricción al permitir que un mismo accionista tuviera hasta el 100% de una televisión privada.

digital, con el lanzamiento de Canal Satélite Digital, también bajo Sogecable como sociedad dominante.<sup>162</sup>

Desde esa fecha, Sogecable es la sociedad asociada de PRISA bajo la cual se integran todos sus proyectos audiovisuales y aunque sólo consolida por equivalencia con PRISA —en ella Sogecable sólo refleja el porcentaje de sus fondos propios que le corresponde a PRISA— su consejo de administración y propietarios son los mismos que los de PRISA, de forma que la gestión es ejercida por las mismas personas. Ello supone que la imagen corporativa de Sogecable repercute directamente sobre la de PRISA, algo especialmente importante tras sus respectivas OPV (Ofertas Públicas de Venta). En 1998, año con el que finaliza el periodo de expansión aquí descrito, Sogecable declaró 23,0 millones de euros de pérdidas, cifra que será superada en los años posteriores.

Esta nueva Sogecable realizó en diciembre de 1996 una de sus alianzas más importantes, clave para su negocio, junto a Antena 3 TV y TV3, en el llamado *pacto de nochebuena* (Martínez Soler, 1998: 145 y siguientes). Este pacto culminó en enero de 1997 con la creación de Audiovisual Sport, una empresa destinada a gestionar y comercializar los derechos audiovisuales de la primera y la segunda división de la Liga Nacional de Fútbol Profesional y de la Copa del Rey, en aquellos momentos en manos en su totalidad de los tres socios que la constituían. Sogecable y Antena 3 TV participaron con un 40% cada una y TV3 con un 20%. En julio de ese mismo año, 1997, Antonio Asensio, máximo accionista de Antena 3 vendió su paquete en esa televisión privada a Telefónica y, con él, su participación en Audiovisual Sport.<sup>163</sup> Este episodio, bautizado como *la guerra del fútbol* (Martínez Soler, 1998 y Seone y Sueiro, 2004: 512-518) marcó el inicio de las hostilidades gubernamentales a las que se enfrentó el grupo PRISA en el terreno de la televisión digital. A esta batalla por los derechos audiovisuales del fútbol le siguió la llamada *guerra*

---

<sup>162</sup> El cambio de denominación vino precedido por la derogación para las sociedades concesionarias de televisión privada de la obligación de tener objeto social único, a raíz de la Ley 37/1995 de Telecomunicaciones por Satélite. Con fecha de 19 de diciembre de 1995 el consejo de administración de Sogecable (entonces todavía Sociedad de Televisión Canal Plus, S.A.) acordó modificar su objeto social ampliándolo a las siguientes actividades:

1. La producción, compra, venta, alquiler, edición, reproducción, importación, exportación, distribución, exhibición y financiación de toda clase de obras audiovisuales susceptibles de difusión en cualquier medio audiovisual.
2. La promoción, venta a distancia en la modalidad de club, por correo, teléfono, televisión o por cualquier medio informático o audiovisual, en cualquier tipo de soporte, de cualquier producto o servicio.
3. La adquisición y explotación por cuenta propia o ajena de todo tipo de equipos, sistemas y procedimientos técnicos relacionados con las actividades anteriores (Informe anual Sogecable, S.A. 1997: 12).

<sup>163</sup> Con la fusión de Canal Satélite Digital y Vía Digital en 202, Sogecable pasó a controlar el 80% de Audiovisual Sport.

*digital o guerra de los decodificadores* (Martínez Soler, 1998 y Seone y Sueiro, 2004: 519-529) y el caso *Sogecable* (Seone y Sueiro, 2004: 530-552).

#### 8.2.2.2.4 Prensa escrita

En el ámbito de la prensa escrita, al margen de *El País*, diversas son las operaciones realizadas por PRISA en esta etapa que afectan a su estructura empresarial. Al contrario de lo que sucederá con la radio y la televisión, la expansión internacional del grupo en el sector de la prensa se inicia ya en 1990 hacia los dos mercados *naturales* para España: Europa y América Latina. Sus resultados tendrán una fortuna desigual pero la actividad de PRISA en el extranjero supone una novedad en el panorama comunicativo español, donde la tendencia dominante era la inversión extranjera en sociedades españolas, y en ningún caso la inversión de empresas españolas en el extranjero. La evolución de esta actividad, nacional e internacional, queda sintetizada en la tabla siguiente:

<b>Tabla 136. PRISA EN EL SECTOR DE LA PRENSA ESCRITA 1984-1998</b>	
<b>1987-1988</b>	<b>Promotora General de Revistas S.A. (PROGRESA)</b> ( <i>El Globo</i> , España)
<p>En 1987 PRISA constituye con un capital de 1,5 millones de euros la sociedad PROGRESA, que el 9 de octubre de ese mismo año lanza el semanario de información general <i>El Globo</i>. La intención era reproducir en el mercado de las revistas el éxito obtenido con <i>El País</i>, pero la publicación no tuvo buenos resultados y dejó de publicarse en el número 49 en septiembre de 1988, menos de un año después y tras generar más de 3,6 millones de euros en pérdidas.</p>	
<b>1989 -</b>	<b>Promotora General de Revistas S.A. (PROGRESA)</b> ( <i>Claves de Razón Práctica</i> , España)
<p>Tras el fracaso del semanario <i>El Globo</i>, su editora, PROGRESA, fue reconvertida en Ediciones El País, S.A. y en 1989 PRISA constituye una nueva empresa con el mismo nombre de PROGRESA para la edición de revistas y otras publicaciones propias y contratadas a terceros. Entre otras, edita desde abril de 1990 la revista mensual de pensamiento <i>Claves de Razón Práctica</i>.</p> <p>En 1991 la nueva PROGRESA relanzó la revista <i>El Gran Musical</i>, nacida en el ámbito de la SER en 1969, como <i>EGM</i> y con contenidos exclusivamente musicales. La publicación dejará de editarse en 1995 por no alcanzar los objetivos previstos.</p> <p>En 1995, en asociación con Canal Plus, PROGRESA lanza la revista <i>Cinemanía</i>.</p>	
<b>1989 -</b>	<b>Estructura, Grupo de Estudios Económicos S.A.</b> ( <i>Cinco Días</i> , España)
<p>En febrero de 1989 PRISA entra en el sector de la prensa económica con la adquisición de un 30% de la Sociedad Estructura, Grupo de Estudios Económicos S.A, editora del diario decano del periodismo económico en España, <i>Cinco Días</i>, del semanario <i>Mercado</i> y del boletín confidencial <i>Rapport Económico</i>. Esta adquisición se realiza mediante un acuerdo con el grupo francés Expansión, del que era partícipe el norteamericano Dow Jones, editor de <i>Wall Street Journal</i>, titular de otro 30%. Los otros accionistas (Construcciones y Contratas, 10%, y Francisco Gayá, 30%) ceden la gestión de las publicaciones del grupo a PRISA.</p> <p>En 1991 PRISA se desprende de <i>Mercado</i> para concentrarse en la edición de <i>Cinco Días</i>.</p> <p>En 1992 PRISA adquiere la participación de Francisco Gayá en Estructura, y pasa a tener la mayoría de esta sociedad al elevar su participación desde el 30% inicial al 59,32%.</p>	

<b>1990 - 1994</b>	<b>Ponex</b> (Expansion, Francia)
<p>En abril de 1990, PRISA toma una participación accionarial del 5,5% en Ponex, el <i>holding</i> propietario del grupo francés Expansion, el primer grupo de prensa económica de Francia, del que ya era socio en Estructura, editora de <i>Cinco Días</i>. En 1994 PRISA se desprende de esta participación en Ponex a cambio de adquirir la participación del grupo francés en Estructura, que queda de este modo enteramente en manos españolas.</p>	
<b>1990 - 1998</b>	<b>Newspaper Pubishing</b> ( <i>The Independent</i> , Reino Unido)
<p>En noviembre de 1990, <i>El País</i> y el diario italiano <i>La Repubblica</i> adquieren un 14,99% cada uno de Newspaper Publishing, editora del periódico británico <i>The Independent</i>, fundado en 1986, y de <i>The Independent on Sunday</i>, acabado de lanzar —la fuerte inversión requerida por este último había propiciado la ampliación de capital en la que participaron PRISA y <i>La Repubblica</i>.</p> <p>En septiembre de 1991, una nueva ampliación de capital elevaba la participación de PRISA al 18,04% (también la de <i>La Repubblica</i> a esa misma cifra). Una adquisición suplementaria del 0,63% en 1992 convertía a PRISA, con el 18,67%, en el primer accionista del diario británico.</p> <p>Tras una reestructuración del capital de <i>The Independent</i>, por desavenencias accionariales, y la guerra de precios desatada por Robert Murdoch en la prensa del Reino Unido, que amenazó la supervivencia de <i>The Independent</i>, PRISA redujo su participación al 12,6% en 1995 y al 6,73% en 1996. En marzo de 1998 enajenó este último paquete a Independent Newspaper, el grupo periodístico irlandés que se hizo con el control del periódico.</p>	
<b>1992 - 1997</b>	<b>Sonae</b> ( <i>Público</i> , Portugal)
<p>En julio de 1992, PRISA participó en una ampliación de capital del diario portugués, publicado en Lisboa y Oporto, <i>Público</i>, al final de la cual poseía el 16,75% de la propiedad del periódico. Fundado tres años antes, <i>Público</i> era un proyecto similar a <i>El País</i>, y se esperaba que reprodujera su éxito. En julio de 1997, PRISA vendió su participación al grupo económico Sonae, principal accionista del diario.</p>	
<b>1993 - 1996</b>	<b>Impulsora de Empresas Periodísticas S.A.</b> ( <i>La Prensa</i> , México)
<p>En 1993 PRISA tomó el 24,5% de Impulsora de Empresas Periodísticas S.A., <i>holding</i> mexicano que tenía entre otras actividades la edición del diario <i>La Prensa</i>, de marcado carácter popular y el de mayor circulación en México. El posterior paquete de 24,5% de las acciones adquirido por la Editorial Santillana hizo que la participación conjunta alcanzará el 49%, máximo que permitía la legislación mexicana para capital extranjero. En los talleres de <i>La Prensa</i> se imprimía la edición mexicana de <i>El País</i>, que vio la luz el 15 de junio de 1994. En mayo de 1996 PRISA y Santillana vendieron su participación de común acuerdo con el socio mayoritario, propietario del 51% restante.</p>	
<b>1996 -</b>	<b>Semana</b> (As, España)
<p>En julio de 1996 PRISA adquiere el 75% de la propiedad del diario deportivo <i>As</i>, editado por el Grupo Semana. El 25% restante queda en manos de sus propietarios originales pasando la gestión de la publicación a PRISA.</p>	
FUENTE: Elaboración propia.	

#### 8.2.2.2.5 Edición

El ámbito editorial es el área de diversificación de PRISA más importante fuera del sector de los medios de comunicación. Sus sinergias con las otras actividades del grupo son considerables dado que el principal accionista del grupo desde 1983, Jesús de Polanco, tenía una considerable experiencia y penetración en el sector ya antes de su incorporación a PRISA. Este hecho ha

propiciado que en ocasiones se retrotraiga el nacimiento de PRISA a los antecedentes editoriales corporativos de su propietario y, si bien esto no es correcto desde un punto de vista institucional —constituiría una ucronía—, sí lo es que a pesar de que las sociedades de Jesús de Polanco en este ámbito no han reflejado su actividad en las cuentas de resultados de PRISA hasta 2000, momento de su integración parcial al grupo, pueden ser consideradas como integrantes *de facto* del grupo desde 1983. Como sucedía con el grupo Bankinter con respecto al grupo BSCH y la familia Botín, las sociedades integradas a Santillana están controladas por la familia Polanco y han actuado desde 1983 como una unidad de negocio más del grupo PRISA.

Jesús de Polanco fundó la editorial Santillana en 1958, constituida en sociedad anónima en 1960 —junto a otros dos socios— y dedicada principalmente a la edición y venta de manuales educativos y libros de texto en España y América Latina. Durante su primeros quince años de vida Santillana llegó a penetrar de forma importante en el mercado latinoamericano pero el salto cualitativo lo experimentó a principios de la década de los setenta, cuando se convierte en el primer editor de libros de texto de España.<sup>164</sup> En 1973, los mismos socios de Santillana —con la misma participación, dominada por Polanco— constituyen la sociedad Timón S.A., *holding* de cabecera a partir de ese momento de todos los negocios de Jesús de Polanco y en el que integraron a Santillana. La envergadura de la editorial Santillana queda de manifiesto no sólo en sus resultados, que en 1973 ya alcanzaban una cifra de facturación cercana a los 18 millones de euros (Cacho, 2000: 97), sino también en la creación de la Fundación Santillana en 1980.

Desde entonces, Timón directamente o a través de Santillana u otras filiales realiza una agresiva política de expansión a través de la adquisición y creación de nuevas sociedades. Altea, especializada en libro infantil, Taurus, Alfaguara, Asur, Group Promotor o Diagonal, son algunas de las principales compras junto a Aguilar, adquirida por Timón en 1986 o las librerías Aguilar, adquiridas por la cadena de librerías Crisol, creada a su vez por PRISA en 1987.

La vinculación con PRISA es creciente a lo largo de toda esta etapa a partir de alianzas como la firmada en 1988 entre Aguilar, del grupo Timón, y Ediciones El País S.A., del grupo PRISA, para

---

<sup>164</sup> Según Jesús Cacho es entonces cuando, gracias a una filtración, la editorial de Jesús de Polanco tiene acceso a información privilegiada sobre la reforma educativa que el ministerio de educación iba a poner en práctica. Esta filtración habría permitido que, cuando se aprobara la nueva Ley General de Educación de julio de 1970, sólo la editorial Santillana estuviese en disposición de suministrar libros de texto adecuados a la nueva norma para el curso siguiente. Esta ventaja no fue, según Cacho, la única, pues sucesivas filtraciones mantendrían informada de las modificaciones legislativas en materia educativa a Santillana antes que al resto del sector; todo lo cual habría contribuido en gran manera a la progresión de la sociedad (Cacho, 2000: 88 – 121). Estas afirmaciones recibirían un respaldo importante de hechos posteriores, como sería la integración al consejo de administración del grupo PRISA del ministro encargado de la reforma educativa que impulsó tan radicalmente el crecimiento de Santillana: Ricardo Díez Hochleitner.

constituir el sello El País-Aguilar —Ediciones El País S.A. había sido fundada por PRISA en 1984 como filial para la edición de libros relacionados con el periodismo.

A finales de la etapa que nos ocupa, Santillana era propietaria además de varias distribuidoras (la más conocida, Itaca), así como de industrias de artes gráficas (Mateu Cromo o Altamira).

#### 8.2.2.2.6 Otros

Entre 1984 y 1998 la estructura corporativa de PRISA también integró sociedades pertenecientes a ámbitos distintos al de los medios de comunicación o la edición, entre las que destacan las siguientes:

<b>Tabla 137. PRISA EN OTROS SECTORES 1984-1998</b>	
<b>1985</b>	<b>PROFISA</b> (España)
Al adquirir la SER en 1985, PRISA también se hizo con el control de su sociedad paralela PROFISA, filial de la cadena radiofónica, en la que estaban o acabarían estando integradas diversas sociedades ya citadas (Cid y Expoluz en el sector de la publicidad, Unipress en el de la distribución) pero también otras no mencionadas, como empresas de sondeos de opinión (Demoscopia, S.A.), agrícolas (Sociedad Agrícola y Ganadera) y de organización de eventos.	
<b>1994</b>	<b>Consortio Cometa</b> (España)
En octubre de 1994 PRISA participa en la ampliación de capital del consorcio Cometa, aspirante en aquellos momentos a la segunda licencia de telefonía móvil en España, tomando un 5% de la sociedad (Cometa había alcanzado un acuerdo con otro consorcio, SRM, para promover una fusión, Cometa-SRM, y poder concurrir de forma única a la subasta de la adjudicación de la segunda licencia de telefonía móvil).  En noviembre de 1994 PRISA abandonaba el consorcio al vender sus acciones, junto con otros socios, al fijarse la licencia de la segunda operadora de telefonía móvil por un precio muy superior al previsto.	
<b>1996 -</b>	<b><i>El País Digital</i></b> (España)
En el vigésimo aniversario del periódico <i>El País</i> , PRISA lanzó su versión digital, <i>El País Digital</i> , inicialmente gratuita en todos sus contenidos. Al finalizar 1998 <i>El País Digital</i> era líder también en Internet en visitas por día, de entre todos los periódicos con versión digital según la OJD.	
FUENTE: Elaboración propia.	

#### 8.2.2.3 Estructura del grupo PRISA: financiarización, 1999 a 2003

La etapa de 1999 a 2003 es la de la integración del grupo de comunicación multimedia, en el que se ha convertido la editora de *El País*, al sistema de medios financiarizado. Si bien, como veremos, su relación con grupos financieros se inicia antes —con el desarrollo de sus proyectos audiovisuales—, son las ofertas públicas de venta (OPV) lanzadas a partir de 1999 las que sitúan al grupo en el grado de financiarización que Hallery (2000) afirma modifica de forma relevante las estrategias corporativas. Las OPV, junto con la fusión de Canal Satélite Digital y Vía Digital, protagonizan esta etapa que, por otro lado, mantiene resultados positivos pero no el crecimiento



sostenido de la anterior. Entre 1999 y 2003 los beneficios consolidados no sólo no se incrementan sino que se reducen en un 30%.

<b>Tabla 138. RESULTADOS CONSOLIDADOS DEL GRUPO PRISA 1999-2003</b>		
<b>Año</b>	<b>Beneficios después de impuestos (millones €)</b>	<b>Incremento en %</b>
1999	88,2	70,60
2000	95,5	8,28
2001	77,9	(18,43)
2002	79,3	1,80
2003	62,1	(21,69)

FUENTE: Informes anuales grupo PRISA.  
Entre paréntesis los crecimientos negativos.

Esta situación refleja el cambio de ciclo económico —con la consiguiente recesión de los ingresos publicitarios (*vid.* Anexo 14)— que, agravado tras los acontecimientos del 11 de septiembre de 2001, afectó a todos los grupos de comunicación. No es desencaminado afirmar que PRISA estuvo más expuesta que otros, en la medida que su peso en Latinoamérica creció considerablemente durante este periodo —especialmente tras la fusión con Santillana—, siendo aquella una de las zonas más afectadas por la crisis. A ello hay que añadir el coste de la aventura de la televisión digital, cuyas repercusiones se siguieron sintiendo en esta etapa sobre todo el grupo, como veremos después. El inicio de la cotización de las sociedades de PRISA no coincidió, además, con el mejor momento de los mercados bursátiles. En 1999 PRISA lanzó la oferta pública de venta de acciones de Sogecable, la filial bajo la cual operan sus canales de televisión y, posteriormente, en el año 2000, lo hizo con las acciones de la sociedad dominante del grupo, Promotora de Informaciones, S.A.

Durante esta etapa —para la cual hemos contado íntegramente con los informes anuales— el perímetro de consolidación del grupo tiene esta envergadura:

<b>Tabla 139. NÚMERO DE SOCIEDADES QUE FORMAN EL GRUPO PRISA 1999-2003</b>				
<b>Año</b>	<b>Sociedades dependientes</b>	<b>Sociedades asociadas</b>	<b>Sociedades Multigrupo</b>	<b>Total</b>
1999	53	67	-	120
2000	136	73	3	212
2001	159	92	10	261
2002	196	84	12	292
2003	192	90	24	306

FUENTE: Informes anuales grupo PRISA.

Como puede observarse, el perímetro del grupo amplía los dos métodos de consolidación utilizados hasta el momento —por integración global (sociedades dependientes) y por equivalencia (sociedades asociadas)— con las sociedades multigrupo (consolidación por integración proporcional) que aparecen a partir del ejercicio 2000.<sup>165</sup> El número de sociedades se multiplica considerablemente a partir de ese ejercicio debido a la fusión con el grupo Santillana Ediciones, S.A. y al inicio de la importante expansión latinoamericana y en el ámbito audiovisual. La estructura del grupo es considerablemente distinta al inicio de esta etapa con respecto a la que mostrábamos para el inicio de la etapa anterior. Las tablas siguientes muestran cómo se distribuyen los ingresos y las principales sociedades que la componen.

<b>Tabla 140. DISTRIBUCIÓN DE INGRESOS Y GASTOS EN PRISA EN 1999</b>		
<b>Unidad de negocio</b>	<b>Contribución a las ventas en % (1)</b>	<b>Contribución a los gastos en % (1)</b>
El País	25,65	23,04
Editorial	25,28	26,26
Prensa especializada y local	16,34	17,95
Radio y TVs locales y regionales	15,19	14,15
Impresión	8,62	8,54
Internet	0,08	0,18
Venta de publicidad en medios	7,34	7,69
Música	0,43	0,50
Sogecable	(2)	(2)

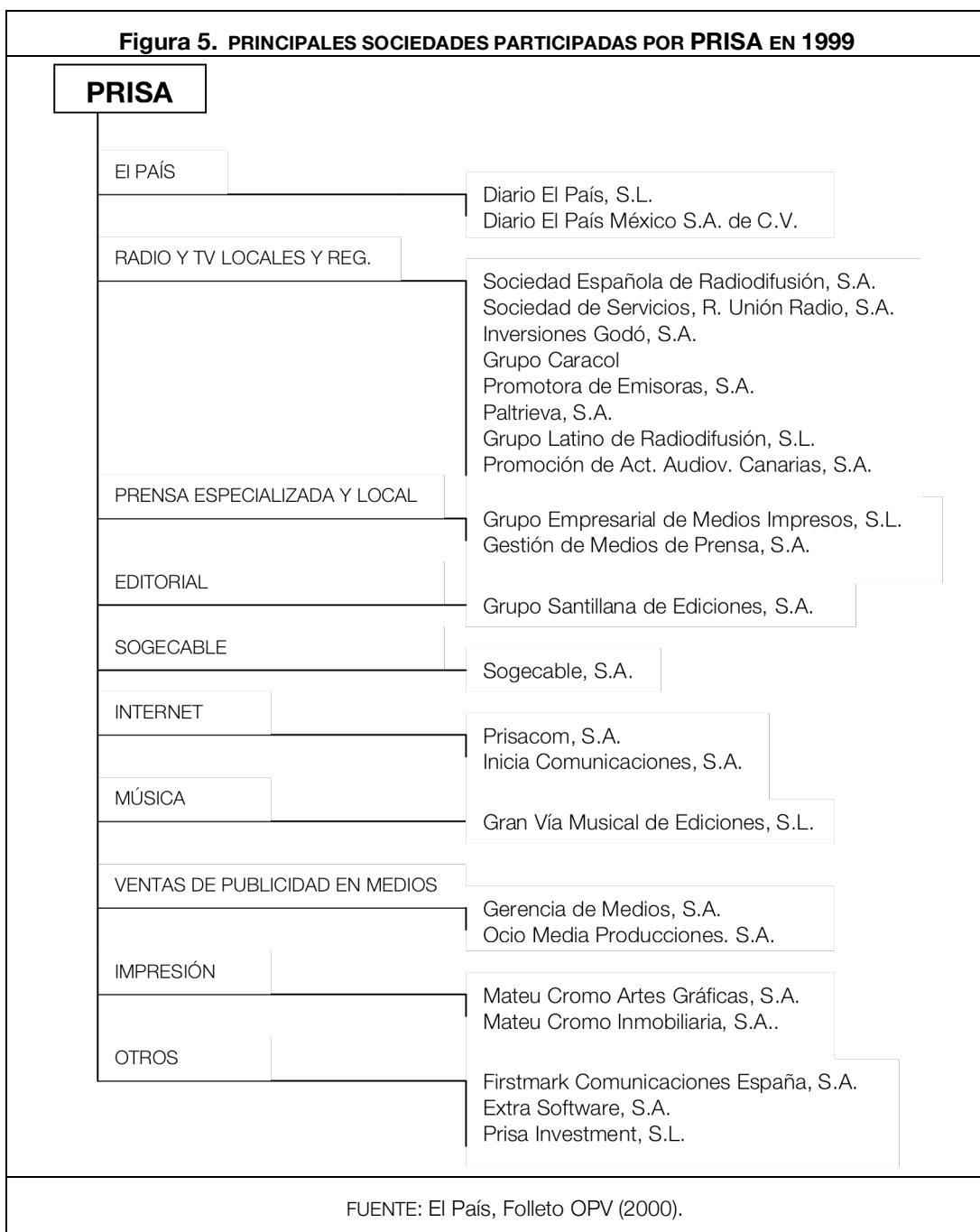
FUENTE: Elaboración propia a partir de PRISA-OPV, 2000: IV-5 y IV-12).

(1) La diferencia porcentual hasta el 100% de las ventas y los gastos agregados corresponde a la sociedad matriz individual PRISA.

(2) Se integra en la cuenta de resultados por puesta en equivalencia.

Sogecable no forma en 1999 parte del perímetro consolidable por integración, motivo por el que sus ingresos y gastos no se contabilizan en el grupo PRISA y sólo lo hacen sus beneficios o pérdidas por puesta en equivalencia. En ese ejercicio, la práctica totalidad del beneficio por puesta en equivalencia, que ascendió a 9,5 millones de euros, correspondió a la puesta en equivalencia del beneficio de Antena 3 de Radio, S.A. y la práctica totalidad de las pérdidas por puesta en equivalencia, que ascendieron a 2,8 millones de euros, correspondieron a Sogecable.

<sup>165</sup> Para la definición y características de los métodos de consolidación, *vid.* capítulo 4.



A continuación se detalla la evolución experimentada por el grupo entre 1999 y 2003 separando las unidades de negocio por ámbitos operativos, tal y como hacíamos para la etapa anterior.

#### **8.2.2.3.1 El País**

Puede afirmarse que entre 1999 y 2003 *El País* es la unidad de negocio sobre la que menos repercute la crisis, a pesar de que sus efectos sobre el periódico se hicieron notar especialmente

en 2001. El diario se confirma, a lo largo de esta etapa, como el verdadero valor del grupo multimedia, a pesar de las muchas inversiones de PRISA en otros ámbitos y sectores.

Entre 1999 y 2003 los beneficios de *El País* crecieron un 44%, mientras que los del grupo PRISA consolidado crecían por debajo del 30% y los de la SER, el otro puntal del *holding*, lo hacían por debajo del 9%. Es más, el peso de los resultados de *El País* sobre los resultados totales del grupo aumentó y en 2003 suponía todavía el 60% del beneficio atribuido al grupo.

<b>Tabla 141. PESO DE LOS RESULTADOS DE EL PAÍS EN PRISA</b>			
<b>Año</b>	<b>El País Beneficios (millones €)</b>	<b>PRISA Beneficios (millones €)</b>	<b>% El País sobre PRISA</b>
1999	37,8	85,6	44,25
2000	48,4	92,6	52,55
2001	34,9	76,7	45,54
2002	48,0	82,0	58,51
2003	54,4	60,6	59,80
FUENTE: Informes anuales grupo PRISA.			

La Junta General de 16 de marzo de 2000 adoptó un acuerdo que afectó de modo importante a *El País*. En tal fecha, se acordó que la sociedad filial que lo editaba pasara de sociedad anónima a ser sociedad limitada (Diario El País, S.L.), forma jurídica que permite privilegios a algunas acciones. Así, Las nuevas participaciones sociales se dividieron en dos clases: Participaciones Fundacionales y Participaciones Ordinarias. A la Fundación Santillana,<sup>166</sup> que adquirió participaciones de Diario El País S.L, le correspondieron las acciones fundacionales, lo cual le permite ostentar desde entonces el control de las decisiones que afectan al diario.

#### **8.2.2.3.2 Radio**

La etapa 1999-2003 no fue una etapa de resultados excepcionales para la SER, que apenas incrementó en un 9% sus beneficios, si bien vio aumentado su peso relativo dentro del grupo, después de haber alcanzado beneficios netos récord en 2001.

---

<sup>166</sup> La Fundación Santillana tiene en su patronato —órgano competente para el nombramiento, cese y renovación de los patronos— a los mismos consejeros de Promotora de Informaciones S.A. (PRISA) (con la única excepción de Javier Pradera, que en 2000 no era consejero de PRISA y, sin embargo, estaba en el patronato de la Fundación Santillana).

<b>Tabla 142. PESO DE LOS RESULTADOS DE LA SER EN PRISA</b>			
<b>Año</b>	<b>SER Beneficios</b> (millones €)	<b>PRISA Beneficios</b> (millones €)	<b>% SER sobre PRISA</b>
1999	17,2	85,6	20,11
2000	20,9	92,6	22,51
2001	36,6	76,7	47,77
2002	20,2	82,0	24,67
2003	18,7	60,6	30,78
FUENTE: Informes anuales grupo PRISA.			

La cadena de emisoras radiofónicas de PRISA se mantuvo, no obstante, como líder en audiencia a lo largo de todo el periodo, que se caracterizó por la importante penetración del grupo en emisoras latinoamericanas. Algunas de las participaciones más importantes tomadas por PRISA en este sector en el ámbito de América Latina se muestran en la siguiente tabla.

<b>Tabla 143. PARTICIPACIONES DE PRISA EN RADIO 1999-2003</b>	
<b>1999 -</b>	<b>Radio Caracol</b> (Colombia)
En 1999 PRISA adquirió el 19% de Radio Caracol, cadena líder en Colombia, perteneciente al grupo Bavaria, uno de los más importantes de Latinoamérica.	
<b>1999 -</b>	<b>Grupo Latino de Radiodifusión, S.L.</b> (Latinoamérica)
En 1999 PRISA y Radio Caracol constituyeron al 50% cada una el Grupo Latino de Radiodifusión para desarrollar actividades radiofónicas en el mercado castellanoparlante de América Latina y Estados Unidos. En 2004, PRISA tomó el control del 100% de esta sociedad <i>holding</i> que agrupa las actividades del grupo en la radio fuera de España e integra las emisoras de Radiópolis en México, participadas al 50% con Televisa Radio; las de Caracol Radio de Colombia, y las de Participaciones de Radio Latinoamericana.	
<b>2001 -</b>	<b>Radiópolis</b> (México)
En octubre de 2001 PRISA compró el 50% de Radiópolis, la red de emisoras de radio de la sociedad mexicana Televisa. Radiópolis estaba compuesta por 17 emisoras y era el quinto grupo radiofónico de México.	
<b>2004 -</b>	<b>Radio Continental y Radio Estéreo</b> (Argentina)
El grupo PRISA compró en 2004 a Telefónica la totalidad del capital de las cadenas argentinas Radio Continental, la tercera de mayor audiencia del país latinoamericano, y Radio Estéreo, a través de las filiales del Grupo PRISA Corporación Argentina de Radiodifusión y Grupo Latino de Radiodifusión (GLR).	
FUENTE: Elaboración propia.	

### 8.2.2.3.3 Televisión

Las dos modificaciones más relevantes en la estructura de PRISA entre 1999 y 2003 en el ámbito de la televisión son la oferta pública de venta de acciones (OPV) de Sogecable en 1999 —que

situará por primera vez a una empresa del grupo con una parte de su capital en el mercado de valores—, la OPV de PRISA en 2000 y la fusión con la plataforma de Telefónica, Vía Digital (DTS Distribuidora de Televisión Digital, S.A.), que dio lugar a nacimiento de la marca Digital+ en 2002.<sup>167</sup> Este último proceso no culminó hasta julio de 2003 y exigió una importante refinanciación de la sociedad resultante. Sobre la OPV de Sogecable, así como la de PRISA, hablaremos en el siguiente apartado de este capítulo y en el capítulo 9.

Cabe reseñar también la adquisición por parte de PRISA en 2000 del 1,53% del capital social de Sogecable a Corporación General Financiera, S.A. (Grupo BBVA), lo que aumentó la participación de PRISA en Sogecable al 21,27%.

Digital+ se erigió a partir de su nacimiento en 2002 en la única plataforma de televisión digital por satélite en España, con 150 canales, rondando los 2 millones de abonados y con unos ingresos agregados de más de 1.300 millones de euros. Tras la fusión, Telefónica quedó en posesión del 22,2% de la nueva empresa mientras Sogecable y Canal+ Francia poseían el 16,38% cada una. El acuerdo establecía que Telefónica renunciaba al ejercicio de los derechos políticos si excedía ese porcentaje de participación llegado el caso. El proceso de desinversión en medios de comunicación en el que la operadora estaba implicada en esas fechas minimizaba su interés por el sector de la televisión digital por satélite<sup>168</sup> y el control de Digital+ quedaba en manos de Canal+ Francia y Sogecable.

Si el lanzamiento de Canal Satélite Digital había lastrado la cuenta de resultados de Sogecable desde 1997, a partir de la fusión las pérdidas fueron mucho mayores. La sociedad las achacaba al difícil y costoso proceso de reestructuración obligado por la integración de las dos plataformas.

<b>Tabla 144. RESULTADOS SOGECABLE (*) 1999-2003</b>		
<b>Año</b>	<b>Beneficios después de impuestos (millones €)</b>	<b>Crecimiento en %</b>
1999	(10,2)	-
2000	(11,8)	(594,12)
2001	1,6	113,56
2002	(58,5)	(3.756,25)
2003	(320,7)	(448,21)

FUENTE: Informes anuales de Sogecable. (\*) Hasta 1996 Sociedad Canal Plus S.A.  
Entre paréntesis los crecimientos negativos.

<sup>167</sup> Obsérvese que el folleto informativo reitera que se trata de una integración de Vía Digital en Sogecable (Sogecable-Ampliación, 2003), no de una fusión entre las dos compañías de televisión por satélite.

<sup>168</sup> En diciembre de 2003 Telefónica lanzaba Imagenio, un paquete de comunicaciones en el que incluía televisión digital, suministrado a través de Internet con la tecnología ADSL, proyecto de éxito difícil, dada la dura competencia de la televisión digital por satélite, pero de costes mucho más fáciles de amortizar.

La etapa 1999-2003 también destaca por ser el inicio de la penetración de PRISA en el campo de la televisión local con Localia, red que se desarrolló en colaboración con las emisoras de la cadena SER y asociadas y cuya gestión corresponde a Promotora de Emisoras de Televisión, S.A. (PRETESA). Localia TV nació en el año 2000 en Madrid, cuando el grupo PRISA compró Tele Ocio y constituyó PRETESA (participada al 75% por PRISA), la sociedad que agrupa al conjunto de televisiones locales que el Grupo Prisa va acumulando y que explota la marca comercial Localia, bajo la que operan todas las emisoras locales participadas por PRISA. En diciembre de 2003 la cadena agrupaba a 75 emisoras, fecha en la que una enmienda incluida en la Ley de Acompañamientos de los Presupuestos Generales del Estado, presentada por el PP en el senado el 1 de diciembre, eliminaba la imposibilidad de ser accionista al mismo tiempo de una televisión nacional y una local, prerrogativa que había mantenido hasta entonces a PRISA en una posición de irregularidad jurídica. Tal buena noticia legal para el grupo no iba acompañada, sin embargo, de buenas noticias económicas. En 2003, la red de Localia acumulaba un importe de 10,9 millones de euros en pérdidas según indicaba la propia compañía en el informe anual para ese ejercicio.

También en 2003, el Grupo PRISA incrementó su participación en Sogecable a través de la compra de un 1,1% en el mercado y de la compra de un 1,71% a Hispamarket (sociedad del Grupo Bankinter), con lo que su participación en el capital de la compañía de televisión de pago se situó a finales de ese año en el 19,21%.

#### 8.2.2.3.4 Prensa escrita

En el sector de los medios impresos, más allá de *El País*, PRISA amplió notablemente su estructura en esta etapa. En la tabla siguiente quedan reflejadas las principales actuaciones corporativas de PRISA en el ámbito de la prensa escrita entre 1998 y 2003.

<b>Tabla 145. PRISA EN EL SECTOR DE LA PRENSA ESCRITA 1999-2003</b>	
<b>1999 -</b>	<b>Espacio Editorial Andaluza Holding, S.L.</b> (España)
En 1999 PRISA compra el 75% del grupo Espacio Editorial Andaluza Holding, S.L., sociedad que gestiona y participa de los diarios <i>El Correo de Andalucía</i> de Sevilla (85%), <i>Odiel Información</i> de Huelva (100%), <i>Diario Jaén</i> (22%) y <i>La Voz de Almería</i> (32%). También posee el 100% de Eje de la Comunicación Andaluza, S.L., planta de impresión situada en Sevilla. Espacio Editorial consolida por integración global con PRISA desde entonces.	
<b>1999 - 2000</b>	<b>Córdoba</b> (España)
PRISA adquiere en 1999 una participación del diario <i>Córdoba</i> enajenada a principios de 2000 al grupo Zeta.	

<b>1999 -</b>	<b>Gestión de Medios de Prensa, S.A..</b> (España)
<p>En 1999 PRISA y las empresas de ocho periódicos provinciales (<i>Canarias 7, Diario de Avisos, Diario de Burgos, Diario Palentino, El Punt, Gaceta Regional de Salamanca, La Voz de Almería y Segre</i>) constituyeron la sociedad Gestión de Medios de Prensa, S.A. (GMP) para estrechar las colaboraciones editoriales entre los asociados. PRISA participaba con un 51% y el 49% restante se distribuía entre el resto de editoras.</p>	
<b>1999 -</b>	<b>Grupo Empresarial Medios Impresos</b> (España)
<p>EN 1999 se constituye el <i>holding</i> Grupo Empresarial Medios Impresos (GMI) en el que se integran todas las actividades de PRISA en prensa escrita excepto <i>El País</i>, esto es, Estructura —editora de <i>Cinco Días</i>—, As y PROGRESA.</p>	
<b>1999 -</b>	<b>Rolling Stone</b> (España)
<p>EN 1999, Promotora General de Revistas S.A. (PROGRESA) lanza la versión española de la revista <i>Rolling Stone</i> en 1999.</p>	
<b>2000 - 2003</b>	<b>Nuevo Diario Vallisoletano</b> (España)
<p>En 2000, el Grupo Empresarial Medios Impresos (GMI) y el Grupo DB constituyen la sociedad Nuevo Diario Vallisoletano, que el 9 de junio sacaba a la calle <i>El Día de Valladolid</i>. En julio de 2003 PRISA vende su participación en este periódico.</p>	
<b>2000 - 2003</b>	<b>Grupo Garafulic</b> (Bolivia)
<p>En 2000 el grupo PRISA suscribió diversos acuerdos en el mundo de lo audiovisual, de la prensa y de Internet con el grupo boliviano Garafulic, editor del diario <i>La Razón</i>. En julio de 2003 la sociedad se había deshecho y PRISA se había convertido en la propietaria de los diarios bolivianos <i>La Razón, El Nuevo Día</i> y <i>Extra</i>, de la cadena de televisión nacional ATB.</p>	
<b>2001 -</b>	<b>Box News Comunicación</b> (España)
<p>En enero de 2001 el grupo PRISA adquiere una participación del 57,5% de la editora de revistas gratuitas Box News Comunicación (editora de la revista <i>40 Magazine</i>, entre otras), que unida a la participación que posee PROGRESA, coloca el 80% de la sociedad bajo control del grupo de Jesús de Polanco.</p>	
<b>2003 -</b>	<b>Gentleman</b> (España)
<p>En septiembre de 2003 PRISA llega a un acuerdo con el grupo editorial milanés Class Editori para publicar <i>Gentleman</i> en España a través de su filial PROGRESA.</p>	
FUENTE: Elaboración propia.	

#### 8.2.2.3.5 Edición

El movimiento más notorio en el ámbito de la edición que se realiza en esta etapa dentro de PRISA tiene repercusiones de gran calado sobre todo el grupo. Se trata de la integración de la editorial Santillana y de sus filiales —el grupo de impresión Mateu Cromo Artes Gráficas S.A.; Mateu Cromo inmobiliaria, S.A., y la central de ventas de publicidad Gerencia de Medios— al grupo PRISA, como paso previo a la Oferta Pública de Venta (OPV) del mismo. A partir de 2000, el grupo Santillana Ediciones, S.A., Mateu Cromo artes Gráficas, S.A. y Gerencia de Medios S.A. se incorporan como sociedades dependientes al perímetro de consolidación del grupo PRISA. Esta



importante incorporación —en número de sociedades y en resultados contables— obligará al grupo a reestructurarse en las unidades de negocio con las que funcionará desde entonces: El País; Prensa especializada y local; radio y televisiones locales y autonómicas; editorial; Sogecable; Internet; Música; Venta de publicidad en medios; e impresión.

Esta absorción aumentó, no obstante, el riesgo corporativo en otros aspectos, en la medida que las economías y la situación política de los países latinoamericanos está sujeta a inestabilidad y los riesgos que se derivan de inversiones en negocios localizados en dichos países pueden ser mayores que aquellos que se derivan de las realizadas por el grupo en España, en otras partes de Europa o en los Estados Unidos, según indica la propia compañía como factor de riesgo en el Folleto Informativo de la OPV de PRISA (PRISA-OPV, 2000 y 200b). Hay que tener en cuenta que una parte significativa de la estrategia del grupo PRISA es la expansión internacional de sus operaciones, en especial en Latinoamérica, y en esta expansión aproximadamente el 15,6% de los ingresos totales del Grupo PRISA en 1999 se obtuvieron en Latinoamérica, desarrollándose la mayor parte de las actividades en Latinoamérica a través de Grupo Santillana de ediciones. S.A.

Adicionalmente, el grupo editorial incorporado no ha dejado de crecer. En marzo de 2001 el grupo Santillana cerró la adquisición del 100% de las acciones de la editorial brasileña Moderna, especializada en libros de educación y creada en 1968. Con esta compra PRISA estaba ya presente en todos los países de América Latina.

#### **8.2.2.3.6 Otros**

La estructura del grupo se ha visto modificada en este periodo también en otros sectores, siendo Internet y el ámbito musical los más destacados. Internet ha sido una de las unidades de negocio que peores resultados a dado al grupo, lo que motivó en 2002 un cambio drástico en el modelo de distribución de contenidos online de *El País* para intentar reducir las pérdidas operativas, como veremos a continuación. Este cambio de modelo supuso la conversión de la versión digital del periódico a un modelo de contenidos de pago que no parece haber obtenido los resultados esperados. Desde el punto de vista económico, la unidad de negocio para Internet, Prisacom, sigue siendo deficitaria y desde el punto de vista de la audiencia, Elpais.es vio reducida drásticamente su visibilidad en Internet.<sup>169</sup>

---

<sup>169</sup> Los modelos de pago impiden que los contenidos fluyan abiertamente a través de buscadores y otras páginas web, que puedan referenciarlos, reduciendo considerablemente la influencia del periódico en Internet. PRISA había, no obstante, intentado recuperar cierta visibilidad en 2006 llegando a un acuerdo al menos con Google para que sus páginas bajo suscripción tuvieran una mayor visibilidad.

<b>Tabla 146. PRISA EN EL SECTOR DE TELECOMUNICACIONES, INFORMÁTICA E INTERNET 1999-2003</b>	
<b>1999 - 2001</b>	<b>Promotora de Ediciones Electrónicas (PROEL)</b>
PRISA creó en 1999 la sociedad Promotora de Ediciones Electrónicas (Proel) como proveedor de servicios y acceso a Internet. En 2000 la Junta General de Accionistas de PROEL acordó el cambio de la denominación social por el de Inicia Comunicaciones, S.A. Inicia será vendida a Tiscali por 1.364 millones de euros en julio de 2001.	
<b>1999?- 2002</b>	<b>Extra Software S.A.</b>
PRISA adquiere una participación mayoritaria (62,50%) de la sociedad Extra Software, S.A., dedicada al desarrollo y mantenimiento de productos informáticos y que participa a su vez mayoritariamente en las sociedades C2P Sistemas, S.L. y CMIPS Consultores, S.L. No se ha podido precisar la fecha exacta de la compra, que probablemente sea 1999, pero sí la fecha de su posterior enajenación por parte de PRISA, enero de 2003.	
<b>1999 -</b>	<b>Firstmark Comunicaciones España, S.A.</b>
PRISA entra en el sector de la transmisión de datos y acceso a Internet en banda ancha y vía radio al tomar una participación del 17,5% del capital social de FirstMark Comunicaciones España, S.A. (filial en España de Firstmark Communications Europe, S.A. que obtuvo una licencia para operar la tecnología de acceso local vía radio en la banda de 3,4 a 3,6 gigahertzios). En 2002 la compañía pasó a ser Iberbanda, S.A.. En 2003 PRISA controlaba un 25,98% de su capital social junto al grupo El Corte Inglés, Sercotel, Omega Capital, Caja Duero, Caja El Monte, Caja San Fernando, Ibercaja y Diario de Burgos.	
<b>2000 -</b>	<b>Prisacom, S.A.</b>
En 2000 se constituye Prisacom S.A. con el objetivo de agrupar la mayoría de los derechos de las diversas unidades de negocio para su explotación en la red y para coordinar todas las ediciones digitales de periódicos, radios y demás medios del grupo. Prisacom es desde su creación una de las unidades de negocio con más pérdidas del grupo PRISA.	
<b>2002 -</b>	<b>Elpais.es</b>
El País Digital, la edición en Internet del periódico <i>El País</i> , se convierte en Elpais.es, un cambio de marca que también va acompañado de un cambio de modelo en la comercialización de sus contenidos, que dejan de ser abiertos a partir de este momento. Este modelo de contenidos de pago será revisado en junio de 2005, fecha en la que PRISA aseguraba tener 45.000 suscriptores de la edición digital.	
FUENTE: Elaboración propia.	

En el folleto de la OPV de PRISA en 2000, el propio grupo reconocía unas pérdidas netas operativas de 150,7 millones de euros a las actividades de 1999 que heredaría la nueva Prisacom y preveía que la división para Internet seguiría incurriendo en pérdidas en el futuro, como así sería. Los resultados para el periodo se muestran en la tabla siguiente.

<b>Tabla 147. RESULTADOS PRISACOM, S.A. 1999-2003</b>	
<b>Ejercicio</b>	<b>Beneficios en Millones de euros</b>
2000	(284,2)
2001	(7,5)
2002	(5,8)
2003	(6,9)
FUENTE: Informes anuales grupo PRISA. Entre paréntesis las cifras negativas.	

La división musical fue otro ámbito de considerable actividad del grupo PRISA en este periodo y con resultados desiguales. La filial bajo la que operan todas las sociedades de esta división es Gran Vía Musical de Ediciones, S.L. desde 1999, fecha en la que obtuvo 71,6 millones de euros de pérdidas. En 2000 el grupo constituyó la sociedad Media Festivals, S.A. —sociedad creada para la producción y organización de eventos, el asesoramiento y actividades relacionadas con el mundo del espectáculo— y, en alianza con Universal Music Group (UMG) —primera discográfica del mundo por cuota de mercado—, creó al 50% la compañía discográfica MuXXIc Latina, encargada de comercializar en todo el mundo la obra de los músicos y compositores latinoamericanos. En abril de 2004, PRISA vendió a UMG todos sus activos de producción discográfica y pasó a concentrar su actividad en el sector de la música en las áreas de distribución, edición y organización de eventos.

Es de destacar también para este periodo las siguientes modificaciones de la estructura corporativa del grupo PRISA:

<b>Tabla 148. OTROS CAMBIOS EN LA ESTRUCTURA DE PRISA 1999-2003</b>	
<b>2000 -</b>	<b>Unión Radio Digital, S.A.</b>
Con motivo de la adjudicación al consorcio constituido por la SER y Antena 3 de Radio, S.A. de una concesión para la explotación del servicio público de radiodifusión sonora digital terrestre de carácter nacional con desconexiones territoriales (DAB), por un periodo de 10 años, PRISA crea en abril de 2000 la sociedad Unión Radio Digital, S.A. para la explotación de dicha concesión.	
<b>2000 -</b>	<b>Gerencia de Medios, S.A.</b>
En 2000, PRISA adquiere el 99,99% del capital social de Gerencia de Medios, S.A., central de ventas de publicidad dedicada a la comercialización de los espacios publicitarios, tanto de medios del grupo PRISA como de terceros. Dicha adquisición fue realizada por PRISA en un 49,99% a Promotora de Publicaciones, S.L. (PROPU), entidad controlada por Jesús de Polanco junto con la participación de su grupo familiar, y en el restante 50% a partes no vinculadas, ni con PRISA ni con su grupo de control (Rambin, S.A., Alba Inmobiliaria, S.A. y a Corporación General Financiera, S.A., que transmitieron a PRISA sus respectivas participaciones del 15%, 20% y 15%).	

<b>2000 -</b>	<b>Prisa.Inc</b>
En enero de 2000 PRISA registra ante el Secretario de Estado de Florida (EEUU) los Estatutos Sociales de la Sociedad PRISA Inc., cuya actividad principal consistirá en ser la oficina de representación de PRISA en Estados Unidos. La sociedad, autorizada a operar en Florida y Nueva York, declarará pérdidas de 1,2 millones de euros en 2001.	
<b>2001 -</b>	<b>PRISA División Internacional, S.L.</b>
En 2001 PRISA crea la unidad que agrupará a todas las subsidiarias internacionales, Prisa División Internacional, S.L. En 2002 esta nueva unidad declara pérdidas por valor de 14 millones de euros.	
FUENTE: Elaboración propia.	

#### 8.2.2.4 Empresas que integran el grupo en 2004

A 31 de diciembre de 2004, el grupo PRISA era un grupo de comunicación multimedia crecientemente internacionalizado e integrado al sistema de medios financierizado. Promotora de Informaciones, S.A. (PRISA), como sociedad dominante, y sus sociedades dependientes se encuentran fiscalmente acogidas al régimen especial de consolidación fiscal dentro del Grupo 2/91, de acuerdo con el Real Decreto Legislativo 4/2004, de 5 de marzo, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley del Impuesto sobre Sociedades.

La sociedad PRISA es la cabecera de todas las participaciones del grupo PRISA y además opera como *holding* inmobiliario, manteniendo la propiedad de las principales instalaciones operativas del grupo en Madrid y Barcelona. Estas instalaciones dan servicio a diferentes empresas del grupo que tienen el carácter de arrendatarias de las mismas.

El ejercicio 2004 fue el mejor ejercicio contable de toda la historia del grupo PRISA, experimentando sus resultados netos un crecimiento del 70% con respecto al ejercicio anterior.<sup>170</sup> A continuación se ofrecen los resultados acumulados para el periodo completo estudiado.

---

<sup>170</sup> Como también sucedía en el caso del grupo SCH, la aplicación de las nuevas normas contables (NIC/NIIF) al ejercicio 2004 mejoraría el resultado del grupo PRISA —en su caso en 19,3 millones de euros— poniendo en evidencia la dificultad de obtener una imagen fiel a través de las cuentas anuales. La primera contabilidad provisional realizada con las NIIF por el grupo se encuentra recogida en el correspondiente documento enviado a la CNMV (PRISA-Adopción NIC/NIIF, 2005).

<b>Tabla 149. RESULTADOS CONSOLIDADOS DEL GRUPO PRISA</b>				
<b>Año</b>	<b>Beneficios antes de impuestos</b> (millones €)	<b>Incremento en %</b>	<b>Beneficios después de impuestos</b> (millones €)	<b>Incremento en %</b>
1972	(2.195)	-	Nd	
1973	(15.707)	615,58	Nd	
1974	(30.634)	95,03	Nd	
1975	(24.540)	(19,89)	Nd	
1976	(421.613)	1.618,06	Nd	
1977	0,25	40,70	Nd	
1978	0,24	(2,20)	Nd	
1979	1,2	372,37	Nd	
1980	2,3	100,03	Nd	
1981	2,1	(8,06)	Nd	
1982	3,5	64,60	Nd	
1983	3,7	5,57	Nd	
1984	5,7	-	Nd	-
1985	7,1	24,56	Nd	-
1986	14,3	101,41	Nd	-
1987	20,8	45,45	Nd	-
1988	21,2	1,92	Nd	-
1989	Nd	-	50,0	-
1990	48,1	-	Nd	-
1991	38,9	2,99	Nd	-
1992	46,0	18,25	26,2	-
1993	Nd	-	28,2	7,63
1994	25,1	-	17,2	(39,01)
1995	32,0	27,49	30,5	77,33
1996	35,5	10,94	31,2	2,30
1997	55,8	57,18	34,4	10,26
1998	78,5	40,68	51,7	50,29
1999	143,5	82,80	88,2	70,60
2000	131,6	(8,29)	95,5	8,28
2001	78,7	(40,20)	77,9	(18,43)
2002	52,2	(33,67)	79,3	1,80
2003	85,5	63,79	62,1	(21,69)
2004	117,6	37,54	105,0	69,08

FUENTE: Elaboración propia a partir de tablas anteriores e Informe anual Prisa 2004.

En 2004, el grupo estaba formado por 295 sociedades, lo que supone una ligera reducción del número de sociedades declaradas en 2003 (un 3,5% menos u 11 sociedades menos):

<b>Tabla 150. NÚMERO DE SOCIEDADES DEL GRUPO PRISA EN 2004</b>			
<b>Sociedades dependientes</b>	<b>Sociedades asociadas</b>	<b>Sociedades multigrupo</b>	<b>Total</b>
181	93	21	295
FUENTE: Informe anual grupo PRISA ejercicio 2004.			

Los ingresos del ejercicio 2004 se distribuyeron del siguiente modo según líneas de actividad:

<b>Tabla 151. CONTRIBUCIÓN A LOS INGRESOS EN 2004</b>		
<b>Conceptos</b>	<b>Millones de euros</b>	<b>% Sobre ingresos</b>
Ventas de publicidad	533,1	37,39
Venta de libros y derechos	343,6	24,10
Venta de periódicos y revistas	235,5	16,52
Ingresos de productos promocionales	114,1	8,00
Venta de servicios de impresión	61,0	4,28
Venta de música	38,0	2,67
Otros ingresos	100,3	7,04
Total	1.425,7	100
FUENTE: Informe anual grupo PRISA ejercicio 2004.		

El organigrama corporativo del grupo se mantiene muy similar al de 1999 para los activos en Prensa, Radio, Televisión, Internet/telecomunicaciones, Impresión, Publicidad, Editorial, Música y Distribución, si bien se ha reestructurado ligeramente con la adquisición y venta de nuevas sociedades. En 2004, las siguientes sociedades, participadas al 100%, actuaban como *holdings* respectivos en las diferentes unidades de negocio del grupo:

<b>Tabla 152. SOCIEDADES DEL GRUPO PRISA QUE FUNCIONAN COMO HOLDINGS EN 2004</b>		
<b>Sociedad</b>	<b>Actividad</b>	<b>Resultado</b> (millones de €)
Diario El País, S.L.	Edición y explotación del diario <i>El País</i>	84,0
Sociedad Española de Radiodifusión, S.A.	Explotación de emisoras de radiodifusión	19,0
Prisa División Inmobiliaria, S.L.	Alquiler de locales industriales e industriales	10,4
Gerencia de Medios, S.A.	Contratación de exclusivas publicitarias	4,8
Paltrieva, S.A.	Tenencia de acciones de sociedades radiofónicas	4,8
Prisaprint, S.L.	Gestión de empresas dedicadas a la impresión	3,7
Redprensa, S.A.	Tenencia de acciones de sociedades	2,1
S. S. R. Unión Radio, S.L.	Prestación de servicios a empresas radiofónicas	1,6
Grupo Empresarial de Medios Impresos, S.L.	Tenencia de acciones de sociedades editoriales	1,4

Inversiones grupo multimedia de comunicaciones, S.A.	Tenencia de acciones de sociedades	1,0
Plural Entertainment España, S.L.	Producción y distribución de audiovisuales	1,0
Grupo Santillana de Ediciones, S.L.	Editorial	0,05
Diario El País México, S.A de C.V.	Explotación del diario <i>El País</i> en México	(0,06)
Oficina del autor, S.A.	Gestión de derechos editoriales y representación de autores	(0,3)
Grupo Latino de Radio, S.L.	Desarrollo del mercado de radio latina	(1,6)
Prisacom, S.A.	Prestación de servicios de Internet	(4,8)
Prisa División Internacional, S.L.	Tenencia de acciones de sociedades extranjeras	(5,0)
Gran Vía Musical de Ediciones, S.L.	Prestación de servicios musicales	(5,3)
Promotora de Emisoras, S.A.	Servicio de radiodifusión	(5,8)
Prisa Finance (Netherlands) BV	Participación y financiación de sociedades	Nd
FUENTE: Informe anual 2005 grupo PRISA (2005: 121).		

Como puede observarse, las unidades de negocio de *El País* y la SER siguen ofreciendo las principales contribuciones al grupo consolidado, muy destacadamente *El País*, y es de reseñar también la envergadura de negocio que supone para el grupo la actividad de arrendamiento realizada por la división inmobiliaria.

Las principales sociedades asociadas en 2004 son las que muestra la siguiente tabla. La participación total en estas sociedades puestas en equivalencia en 2004 ascendía a un saldo de 96 millones de euros y la contribución de todas ellas a los resultados del grupo PRISA significó 22,3 millones de euros de pérdidas.

<b>Tabla 153. PARTICIPACIONES EN SOCIEDADES ASOCIADAS 2004</b>		
<b>Sociedad</b>	<b>Millones de euros</b>	
	<b>Valor participación</b>	<b>Participación en resultados del grupo consolidado</b>
Antena 3 de Radio, S.A.	6,5	8,0
Beralán, S.A.	0,6	0,3
Field Mateu, S.L.	2,5	(0,6)
Iberbanda, S.A.	18,3	(6,4)
Inversiones Godó, S.A.	0,6	0,08
Novotécnica, S.A.	3,2	1,2
Onda Musical, S.A.	2,1	0,4
Participaciones de Radio Latinoamericana, S.L.	(1,2)	(0,02)
Promotora de Emisoras de Televisión, S.A.	1,0	(2,4)

Sogecable, S.A.	60,3	(25,0)
S.S.R. Unión Radio, S.L.	1,4	0,3
Otras	1,7	2,0
Total	97,0	(22,3)
FUENTE: Informe anual consolidado Grupo PRISA para el ejercicio 2004.		

Sogecable es, con diferencia, la sociedad que más pérdidas aporta al grupo en 2004, ejercicio en el que PRISA adquiere un 3,29% adicional de participación en la sociedad, alcanzando una participación total del 23%. Sogecable se ha convertido en esta fecha en la sociedad matriz de un grupo de sociedades que inició su actividad en el año 1989 bajo la denominación Sociedad de Televisión Canal Plus, S.A., como adjudicataria de uno de los tres canales de televisión terrestre en régimen de concesión administrativa, según acuerdo del Consejo de Ministros de 25 de agosto, de 1989 (renovado para otros diez años en marzo de 2000). Las principales actividades del grupo se desarrollan en el sector de la televisión de pago en España inicialmente a través de la marca Canal+, posteriormente a través también a través de Canal Satélite Digital y, tras la fusión en 2002 con Vía Digital, a través de la marca Digital+. Además de estas actividades, Sogecable desarrolla actividades de producción y venta de canales temáticos, producción, distribución y exhibición de películas, así como las actividades complementarias de adquisición de derechos cinematográficos y deportivos, de gestión de abonados y venta de publicidad, entre otras. Constituye, sin lugar a dudas, la unidad de negocio de mayor envergadura financiera del grupo PRISA.

<b>Tabla 154. COMPOSICIÓN GRUPO SOGECABLE 2004</b>	
<b>Televisión de pago</b>	
<b>Sogecable, S.A. (Canal +)</b>	Sociedad matriz
<b>Canal Satélite Digital, S.L. (Digital +)</b>	Sogecable (85,50%) TW Spanish TV Inv. (10%) Dalbergia, S.L. (4,50%) Antena 3 TV (2,25%)
<b>DTS Distribuidora de Televisión Digital, S.A. (Digital +)</b>	Sogecable (100%)
<b>Canales temáticos</b>	
<b>Compañía Independiente de Televisión, S.A.</b>	Sogecable (100%)
<b>Sogecable Fútbol, S.L.</b>	Sogecable (100%)
<b>Cinemanía, S.L.</b>	CITSL (90%) TW Spanish TV (10%)
<b>Sogecable Música, S.L.</b>	Unión Radio (50%) CITSL (50%)
<b>Fox Kids España, S.L.</b>	CITSL (50%) Fox Kids Europe Ltd (50%)



<b>Compañía Independiente de Noticias de Televisión, S.L. (CNN+)</b>	Sogecable (50%) Turner (50%)
<b>Producción y gestión de derechos deportivos</b>	
<b>Gestión de Derechos Audiovisuales y Deportivos, S.A. (Gestsport)</b>	Sogecable (100%)
<b>Audiovisual Sport, S.L.</b>	Gestsport (80%) TVC Multimedia (20%)
<b>Euroleague Marketing, S.L.</b>	Sogecable (50%)
<b>Real Madrid Gestión de Derechos, S.L.</b>	Sogecable (10%) Real Madrid (N/d)
<b>Producción y gestión de derechos cinematográficos</b>	
<b>Sociedad General de Cine, S.A. (SOGECINE)</b>	Sogecable (100%)
<b>Sogepaq, S.A.</b>	Sogecable (100%)
<b>Canal + Investments, Inc.</b>	Sogecable (60%) Tele + (20%) Le Studio Canal + (10%) Pathé Image (10%)
<b>Studio Canal Spain, S.L.</b>	StudioCanal (51%) Sogepaq (49%)
<b>Distribución y exhibición cinematográfica</b>	
<b>Warner Sogefilms, ALE</b>	Sogecable (50%) Warner Home (50%)
<b>Warner Lusomundo Cines de España, S.A.</b>	Sogecable (33,33%) Time Warner (33,33%) Multicine Hol (33,33%)
<b>Internet</b>	
<b>Plataforma Logística De Usuarios De Sogecable, S.L. (Plus.es)</b>	Sogecable (100%)
<b>Servicios</b>	
<b>Centro de Asistencia Telefónica, S.A. (CATSA)</b>	Sogecable (100%)
<b>Cable Antena, S.A.</b>	Sogecable (100%)
<b>Canal Club de Distribución de Ocio y Cultura, S.A.</b>	Sogecable (25%) Corte Inglés (75%)
<b>Servicios Técnicos de Sogecable, S.L.</b>	Sogecable (100%)
<b>Vía Atención Comunicación, S.L.</b>	Sogecable (100%)
<b>Vía Interactiva, S.L.</b>	Sogecable (100%)
FUENTE: Memoria Sogecable ejercicio 2004.	

La expansión más significativa del ejercicio probablemente sea la de Promotora de Emisoras de Televisión, sociedad *holding* de la unidad de negocio de televisiones locales, que continuó su fase de expansión en 2004 con diversas adquisiciones, ampliaciones de participación y enajenaciones.

<b>Tabla 155. CAMBIOS EN LA UNIDAD DE NEGOCIO DE TELEVISIÓN LOCAL 2004</b>	
<b>2004 -</b>	<b>Legal Affaire Consilium, S.L.</b>
En abril de 2004 Promotora de Emisoras de Televisión, S.A. alcanza la participación del 100% en Legal Affaire Consilium, S.L., sociedad de la que depende la televisión local Collserola Audiovisual, S.L.	
<b>2004 -</b>	<b>Málaga Altavisión, S.A.</b>
En julio de 2004 Promotora de Emisoras de Televisión, S.A. alcanza el 73,72% de participación en Málaga Altavisión S.A., de la que dependen Axarquía Visión, S.A., Marbella Digital Televisión, S.A. y Telecomunicaciones Antequera, S.A.	
<b>2004 -</b>	<b>Producciones Audiovisuales Videoline, S.L.</b>
En diciembre de 2004, Productora Audiovisual de Badajoz, S.A., dependiente al 51% de Promotora de Emisoras de Televisión, S.A., vende su participación en Producciones Audiovisuales Videoline, S.L.	
<b>2004 -</b>	<b>Sociedad de Televisión Alpujarra, S.L.</b>
En abril de 2004, Promotora de Emisoras de Televisión, S.A. y Grupo Empresarial de Medios Impresos, S.L. adquieren, a través de sus filiales Productora de Televisión de Almería, S.A. y Novotécnica, S.A., un 51% y un 16,1% respectivamente de la Sociedad Televisión Alpujarra, S.L., que comienza a consolidarse por puesta en equivalencia.	
<b>2004 -</b>	<b>Lepevisión, S.A.</b>
En julio de 2004, Promociones Audiovisuales Sevillanas, S.A., sociedad dependiente al 55% de Promotora de Emisoras de Televisión, S.A., vendió su participación en Lepevisión, S.A.	
FUENTE: Informe anual grupo PRISA ejercicio 2004.	

En el ámbito editorial, es de destacar en este periodo la adquisición por parte del grupo Santillana de Ediciones, S.A. del 50% de la sociedad Suma de Letras, S.L., dedicada a la publicación de ediciones de bolsillo que extiende su actividad a toda Latinoamérica, alcanzando el 100% de participación en la misma.

### **8.2.3 Dimensión en el mercado**

#### *8.2.3.1 En el mercado español*

En 1975, año previo al lanzamiento de *El País*, los principales grupos de comunicación privados eran los principales editores de prensa.

<b>Tabla 156. PRINCIPALES PERIÓDICOS Y GRUPOS EDITORES EN 1975 EN ESPAÑA</b>			
<b>Grupo Editor</b>	<b>Periódico</b>	<b>Ventas</b>	<b>Difusión</b>
Semana	<i>As</i>	191.177	194.543
Ediciones y Publicaciones Populares (Organización Sindical Española)	<i>Pueblo</i>	175.977	182.220
Editorial Católica (EDICA)	<i>Ya</i>	143.618	168.756
Prensa Española, S.A.	<i>ABC</i>	139.047	187.484
Talleres de Imprenta, S.A. (TISA)	<i>La Vanguardia</i>	115.662	222.685
FUENTE: Nieto y Mora (1989).			

Al año siguiente, 1976, en el anterior ranking se había ya incorporado PRISA con *El País* en la cuarta posición:

<b>Grupo Editor</b>	<b>Periódico</b>	<b>Ventas</b>	<b>Difusión</b>
Semana	<i>As</i>	170.746	174.066
Ediciones y Publicaciones Populares (Organización Sindical Española)	<i>Pueblo</i>	136.249	142.607
Editorial Católica (EDICA)	<i>Ya</i>	130.896	154.446
Prensa Española, S.A.	<i>ABC</i>	125.936	171.382
Promotora de Informaciones, S.A. (PRISA)	<i>El País</i>	111.209	116.600
FUENTE: Nieto y Mora (1989).			

Y en 1979, a penas tres años después de su lanzamiento, *El País* ya era el más vendido, y el segundo en difusión tras *La Vanguardia*:

<b>Grupo Editor</b>	<b>Periódico</b>	<b>Ventas</b>	<b>Difusión</b>
Promotora de Informaciones, S.A. (PRISA)	<i>El País</i>	155.869	165.078
Semana, S.A.	<i>As</i>	145.814	149.250
Editorial Católica (EDICA)	<i>Ya</i>	103.546	121.803
Talleres de Imprenta, S.A. (TISA)	<i>La Vanguardia</i>	101.020	187.506
Prensa Española, S.A.	<i>ABC</i>	91.840	123.438
FUENTE: Nieto y Mora (1989).			

Desde esta fecha, 1979, *El País* es líder también en difusión a partir del año siguiente (*vid.* Anexo 13). Estos buenos resultados en audiencias tuvieron su repercusión en los ingresos y la publicidad y situaron al grupo PRISA a la cabeza del sector en España desde finales de la transición. La adquisición de la Sociedad Española de Radiodifusión, S.A. (SER) reforzará esta posición. La unidad de negocio de radio de PRISA ha sido siempre líder en ingresos y en audiencia en su sector. En el ámbito de la televisión, los resultados no son tan positivos pero la cotización bursátil de Sogecable ha incrementado el valor del grupo en términos financieros —el valor bursátil de las acciones de Sogecable admitidas a cotización se había revalorizado en un 170% sólo un año después, en 2000.<sup>171</sup>

Otro de los sectores en los que la posición de PRISA es muy fuerte es en la edición educativa. En España la cuota de Santillana en 1999 era del 21,1% quedando repartida como sigue: 8,6% en

<sup>171</sup> *Vid. infra.*

educación infantil; 26,7% en educación primaria; 19,8% en educación secundaria; y 12,4% en bachiller. Sus principales competidores aquí son Anaya, SM, Edebe, Everest, Edelvives, Vicent Vives y Mc Graw, especialmente los tres primeros. Santillana tiene la mayor cuota global de todos ellos (PRISA-OPV, 2000: IV-61)

El liderazgo del grupo PRISA se refleja especialmente en sus ingresos de publicidad. En el ejercicio 1998, la facturación bruta de publicidad de *El País* —166 millones de euros— superaba la del diario *ABC* en un 39% y a la de *El Mundo* en más de un 152% (PRISA-OPV, 2000). Esta facturación se había multiplicado por 3 en 2004 —alcanzando los 533 millones de euros según las cuentas anuales para el ejercicio—, a pesar del estancamiento del mercado publicitario. (*vid.* Anexo 14).

PRISA ha tenido y tiene importantes competidores desde su nacimiento en los diferentes ámbitos en los que actúa (prensa especializada, televisión local, mundo editorial, música, Internet, distribución, radio, telecomunicaciones) pero, desde un punto de vista corporativo, no es hasta 2001 —cuando dos grupos competidores, el grupo Correo y el grupo Prensa española se fusionan para crear Correo Prensa Española— que surgirá un grupo de comunicación que pueda competir en los mismos términos con el propietario de *El País*. Rebautizado como Vocento en 2003, este grupo aglutinará a periódicos como *ABC*, *El Correo*, *Diario Vasco*, *La Verdad*, *Ideal*, *Las Provincias*, *El Norte de Castilla* o *Sur* y participaciones en Net TV, Telecinco o el grupo Árbol y creará Punto Radio en 2004.

En este ejercicio, 2004, el grupo PRISA es el primer grupo de comunicación multimedia español en ingresos, en volumen de endeudamiento y en plantilla pero el segundo en beneficios, ocupando el grupo Vocento la primera posición en este epígrafe, tal y como observábamos en el capítulo 6. Los datos suministrados en ese capítulo para 2004 se reproducen aquí aglutinando los principales grupos de comunicación y audiovisuales privados, multimedia o no, y el ente RTVE, a título comparativo.

<b>Tabla 159. PRINCIPALES GRUPOS DE COMUNICACIÓN Y AUDIOVISUALES EN ESPAÑA SEGÚN INGRESOS EN 2004</b>		
(cifras en miles de euros)		
<b>Grupo</b>	<b>Ingresos</b>	<b>Beneficios netos consolidados</b>
PRISA	1.425.670	104.948
RTVE	852.100	(2.000)
Antena 3 Televisión (Planeta Corporación)	816.797	105.271
Vocento	713.918	140.396
Telecinco (Mediaset)	659.948	186.620
Zeta	449.000	21.500
Unidad Editorial, S.A.	312.100	18.000
Moll/Prensa Ibérica (*)	274.407	22.275
Recoletos	255.928	21.039
Godó (*)	255.732	13.945
Voz (*)	98.389	2.374
Joly (*)	52.420	1.417
Semana	23.600	353
Intereconomía	16.622	(3.706)
FUENTE: Elaboración propia a partir de las cuentas anuales. (*) Cifras correspondientes a 2003. (Entre paréntesis las cifras negativas).		

Vocento, no obstante, no ha alcanzado el grado de financiarización de PRISA y posee, por ello, una menor capacidad de recapitalización.<sup>172</sup>

En efecto, el mayor grado de financiarización del grupo PRISA se expresa en toda su magnitud en el hecho de poseer dos sociedades cotizando en los mercados bursátiles: la sociedad matriz, Promotora de Informaciones, S.A., desde 2000; y la sociedad asociada más importante en volumen y envergadura de negocio, Sogecable, S.A., desde 1999.

PRISA entró en el Ibex-35 a los tres meses de cotizar en bolsa y tras una revalorización del 40% en su cotización. Sogecable también se incorporó rápidamente al índice de los 35 valores de mayor capitalización del mercado continuo pues a los siete meses de iniciar la cotización se había revalorizado un 150% —pasando de los 2.400 millones de euros que valía de partida a los más de 6.000 millones de euros que valía en febrero de 2000— y sólo en el ejercicio 2003 se revalorizó un 223%. Tras diversos intentos fallidos por parte de otros grupos, que se muestran en el capítulo 6, a diciembre de 2004 el grupo PRISA era el único grupo de comunicación español multimedia con

<sup>172</sup>Vocento pospuso su anunciada salida a bolsa en 2004.

sociedades cotizadas junto a Recoletos.<sup>173</sup> La evolución de la cotización de los títulos de PRISA y Sogecable en el mercado continuo ha sido la siguiente atendiendo al último precio para cada ejercicio (se incluyen las de las otras sociedades de comunicación cotizadas a título comparativo):

<b>Tabla 160. EVOLUCIÓN DE LA COTIZACIÓN DE LAS EMPRESAS DE COMUNICACIÓN EN ESPAÑA</b>							
Última cotización del ejercicio en euros							
<b>Empresa (1)</b>	<b>1999</b>	<b>2000</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>
Sogecable (28,30)	69,00	21,05	26,88	8,55	27,66	32,66	33,86
PRISA (23,70)	-	17,60	10,50	6,21	11,50	15,62	14,40
Recoletos (11,60) (2)	-	7,49	4,89	4,10	5,89	7,15	7,20
Antena 3 TV (27,25)	-	-	-	-	8,74	13,29	20,14
Telecinco (12,00)	-	-	-	-	-	15,18	21,32
Intereconomía (12,00) (3)	-	-	-	-	N/d	N/d	-

FUENTE: Bolsa de Madrid y cotizaciones históricas en Invertia.com y Finanzas.com.  
 (1): Cotización al cierre del primer día. (2) Suspende la cotización el 2 de agosto de 2005. (3) Intereconomía cotizó apenas 14 meses en la bolsa de Barcelona, entre febrero de 2004 y mayo de 2004, sin que haya podido localizarse un histórico de sus cotizaciones.

Como puede observarse, Sogecable es la empresa de comunicación que más se revaloriza el primer año de cotización (un 143,82% al cierre del primer ejercicio) seguida de Telecinco, que se revaloriza más moderadamente (26,50%) pero alcanza una cotización superior al final del primer año de la lograda al final del primer día —algo que no sucede con PRISA (que pierde un 25,70%) ni con Recoletos (que pierde un 35,43%) ni con Antena 3 Televisión (que pierde todavía más, un 67,93%). Si atendemos a su progresión hasta 2005 —fecha en la que Telecinco ya permite ver su primera evolución— la rentabilidad de los títulos de estas sociedades desde su salida a bolsa varía considerablemente. Telecinco es el título que más se revaloriza, un 77,67% entre 2004 y 2005, sus primeros dos ejercicios en bolsa, y Sogecable lo hace también, pero en mucha menor magnitud: entre 1999 y 2005 los títulos de Sogecable se incrementan un 19,65%. Ni PRISA ni Antena 3 Televisión tienen en 2005 una cotización superior a la de su primer día de salida, siendo PRISA quien más pierde, que resta en 2005 un 39,24% al precio de su acción con respecto a su

<sup>173</sup> A finales de 2004, aparte de PRISA y Sogecable, las otras sociedades cotizantes encuadradas bajo el sector de medios de comunicación en las bolsas españolas eran Antena 3 de Televisión, S.A., Gestevisión Telecinco, S.A. y Recoletos grupo de Comunicación, S.A. (Intereconomía suspendió su cotización a principios de ese año. Recoletos, no obstante, sería excluido de cotización en agosto de 2005, dejando a PRISA como principal y único grupo multimedia cotizado (Fuente: CNMV).

salida a bolsa en 2000. De modo que es posible afirmar que sólo Telecinco y Sogecable, y especialmente la primera, constituyen inversiones rentables en bolsa, fuera de los repuntes al alza puntuales.

Finalmente, la evolución del tamaño de PRISA queda reflejada también en la evolución del número de empleados en los últimos diez años, obsérvese el salto experimentado a partir de 1999:

<b>Tabla 161. EMPLEADOS DEL GRUPO PRISA 1995-2004</b>	
<b>Ejercicio</b>	<b>Empleados</b>
1995	2.046
1996	2.204
1997	2.231
1998	2.461
1999	2.980
2000	7.030
2001	8.580
2002	9.158
2003	9.064
2004	9.114
FUENTE: SABI (Sistema de Análisis de Balances Ibéricos).	

### 8.2.3.2 En el ámbito internacional

El grado de internacionalización del grupo PRISA es muy inferior al experimentado por la entidad bancaria estudiada en este trabajo —en general, y como se puede observar, las cifras de resultados de una y otra sociedad no son en modo alguno comparables. Sin embargo, PRISA es el grupo de comunicación más internacionalizado de todos los grupos de comunicación multimedia españoles. Esta internacionalización es tardía y limitada y pasa por diferentes etapas.

La primera etapa es la de la expansión entre 1984 y 1998 en el sector de la prensa escrita europea, que describíamos en apartados anteriores. El poco éxito de estas inversiones conducirá a la total desinversión en ellas de PRISA al final de 1998.

A partir de 1999 se produce la expansión más importante, realizada en su mayor parte en el ámbito de la radiofonía en América Latina. Prueba de ello es que, en 2004, la unidad de negocio de Medios Internacional generó prácticamente todos sus ingresos (236 millones de euros) en la región latinoamericana. La cifra de negocios de PRISA en Latinoamérica representó el 17% del total de los ingresos del grupo en 2004. Así, entre 1999 y 2004, PRISA penetra en los sectores radiofónicos colombiano —con Radio Caracol, líder en audiencia—, mexicano —con Radiópolis,

quinto grupo de radiodifusión— y en Argentina —con la tercera cadena de emisoras de mayor audiencia, como veíamos en páginas anteriores.

Su única y mayor inversión fuera del sector radiofónico en América latina es la que el grupo realiza en Bolivia. En este país, PRISA penetra en el grupo Garafulic, el primer grupo de comunicación de Bolivia. Los problemas financieros de los fundadores del grupo Garafulic acabarán por convertir a PRISA en propietaria de los diarios bolivianos *La Razón*, *El Nuevo Día* y *Extra*, y de la cadena de televisión nacional ATB, a finales de 2003, quedándose de esta forma con algunos de los principales activos del grupo de comunicación más importante de Bolivia.

A pesar de las anteriores inversiones, la posición más fuerte del grupo PRISA en América Latina es en el sector editorial educativo. En el ejercicio 2004 sólo el grupo Santillana obtenía el 78% de todos los ingresos procedentes de la región latinoamericana.

<b>Tabla 162. CUOTA DE MERCADO DE EDICIONES SANTILLANA EN EL MERCADO EDUCATIVO LATINOAMERICANO EN 1999</b>	
<b>País</b>	<b>Cuota en %</b>
Portugal	10,0
México	40,3
Argentina	40,4
Chile	65,0
Colombia	19,1
Perú	21,9
República Dominicana	33,4
Ecuador	22,3
Guatemala	14,3
Bolivia	28,6
Uruguay	27,8
Venezuela	34,3
FUENTE: PRISA-OPV (2000: IV-61).	

### 8.2.3.3 Posición global

Como veíamos en el capítulo 6, el grupo PRISA no posee una envergadura comparable a los principales grupos de comunicación del mundo, a pesar de su posición destacada en España y su creciente penetración en el mercado latinoamericano. Su ubicación en el ranking mundial está muy alejada de las primeras posiciones y formaría parte del conjunto de grupos de comunicación de menor tamaño, si atendemos a la clasificación de Juan Carlos de Miguel (2003) —de Miguel considera un primer tramo de grandes grupos de comunicación mundiales, constituido por aquellos grupos que ingresan más de 10.000 millones de dólares; un segundo tramo con aquellos



grupos que ingresan entre 5.000 y 10.000 millones de euros; y un tercer tramo con el resto de grupos.

Reproducimos a continuación la tabla presentada en el capítulo 6 añadiendo los datos de PRISA para el ejercicio 2004 traducidos a dólares a título comparativo.

<b>Tabla 163. LOS 6 MAYORES GRUPOS DE COMUNICACIÓN DEL MUNDO Y PRISA 2005</b>						
<b>Compañía</b>	<b>Ingresos</b> (millones de dólares)	<b>Beneficios netos</b> (millones de dólares)	<b>Valor de mercado</b> (millones de dólares)	<b>Deuda a largo plazo</b> (millones de dólares)	<b>País</b>	<b>Empleados</b>
AOL Time Warner	43.700	2.900	74.400	20.200	EEUU	88.500
Walt Disney Co.	31.900	2.500	53.200	10.500	EEUU	120.000
Vivendi Universal (1)	24.100	3.900	53.500	5.400	Francia	253.000
News Coporation	23.900	2.100	18.100	10.100	Australia	33.800
Bertelsmann AG	21.900	1.275	25.000 (2)	4.825	Alemania	88.500
Viacom Inc	9.600	1.300	27.100	5.700	EEUU	57.840
<b>Grupo PRISA</b>	<b>1.700</b>	<b>127</b>	<b>3.400</b>	<b>1.156 (3)</b>	<b>España</b>	<b>9.114</b>

FUENTE: Forbes.com y CnnMoney.com para las sociedades no españolas (datos para el ejercicio 2005 y capitalización bursátil actualizada a abril de 2006) e informe anual del ejercicio 2004 para PRISA.

(1) Vivendi ha experimentado un importante proceso de desinversión desde 2004.

(2) Valoración estimada ante su salida a bolsa en Frankfurt prevista para el 2007.

(3) Deuda total.

## **8.2.4 Estructura de la propiedad, consejo de administración y otros vínculos**

El análisis de la estructura de propiedad del grupo PRISA y de sus consejos de administración y otros vínculos lo realizamos a continuación para la sociedad dominante principalmente, pero también para algunas de las principales filiales de PRISA, de forma destacada Sogecable. Esta última constituye, como hemos visto, uno de los tres pilares de actividad del grupo —junto a *El País* y la SER— y por su envergadura de negocio y representantes en su consejo de administración, de Sogecable se derivan vinculaciones que no podemos dejar de reseñar.<sup>174</sup>

### *8.2.4.1 Estructura de la propiedad: Promotora de Informaciones, S.A. y los Polanco*

Al igual que sucede con la entidad financiera estudiada en la primera parte de este trabajo, PRISA está dominada por un mismo grupo familiar desde prácticamente sus comienzos. Sin embargo, en un sector como el de la comunicación y la información, prolífico en sagas familiares tras las

<sup>174</sup> Sogecable no consolidaba en 2004 con el grupo PRISA pero las características de su estructura de propiedad —con la gestión efectiva en manos de Promotora de Informaciones, S.A. primero y a partir de 2003 con ésta como principal accionista— la convertían en la principal sociedad del grupo PRISA, quien en 2006 anunció la pronta incorporación al perímetro de consolidación del grupo Sogecable al grupo PRISA.

cabeceras corporativas, esta situación no tiene el carácter insólito que posee el dominio de los Botín en el SCH. Los Luca de Tena de Prensa Española o los Ybarra y los Bergareche del grupo Correo, ambos hoy en Vocento; los Godó o los Asensio en los grupos Godó y Zeta; o los Moll detrás de Prensa Ibérica, por ejemplo, son apellidos tradicionales en la propiedad de los principales grupos de comunicación españoles. Este rasgo familiar de la propiedad de la mayoría de grupos de comunicación españoles es una característica común en los grupos de comunicación de pequeño tamaño a escala global (Djandov *et al*, 2001), como los situados por De Miguel en el tercer tramo del conjunto de grupos internacionales (De Miguel, 2003).

Promotora de Informaciones, S.A., la sociedad matriz del grupo PRISA, estuvo durante sus primeros 11 años de vida (los cuatro primeros sin actividad) bajo la propiedad de un grupo de accionistas que fue creciendo exponencialmente desde los 5 primeros socios fundadores hasta los más de 1.000 accionistas alcanzados en 1977, tras la emisión de la tercera serie de acciones de la compañía. Los datos esenciales de la evolución de este periodo se resumen en la tabla siguiente junto con la ascensión de Jesús de Polanco en esta etapa.

<b>Tabla 164. PROPIEDAD DE PRISA ENTRE 1972 Y 1983</b>	
<b>Año</b>	<b>Participaciones y ascensión de Jesús de Polanco</b>
Enero 1972	<p><b>Constitución de la sociedad</b></p> <p>El editor José Ortega Spottorno, los periodistas del ABC Darío Valcárcel y Carlos Mendo, el abogado Juan José De Carlos y el aristócrata Ramón Jordán de Urries constituyen la entidad Promotora de Informaciones Sociedad Anónima, PRISA, el 18 de enero de 1972 con un capital de 3.000 euros (500.000 pesetas), suscritos y desembolsados a partes iguales. Ortega es elegido presidente; Mendo, consejero delegado, director gerente y, según el proyecto, futuro director de <i>El País</i>; Valcárcel, secretario del Consejo de Administración y subdirector del diario y De Carlos y Jordán de Urries, vocales.</p>
Mayo 1972	<p><b>Primera ampliación de capital</b></p> <p>En la primera ampliación de capital se suman 45 accionistas nuevos captados del entorno familiar, personal, profesional y de afinidad ideológica (liberalismo orteguiano, monarquismo democrático y reformismo desde el régimen) de los accionistas fundadores. El capital pasa de los 3.000 a 90.000 euros (15 millones de pesetas). A esta primera ampliación de capital se suma Jesús de Polanco a través de la sociedad Promotora de Publicaciones, S.A. (PROPUSA), empresa participada al 100% por su grupo editorial, Timón, S.A..</p>
Junio 1972	<p><b>Segunda ampliación de capital</b></p> <p>En la segunda ampliación de capital se consiguen 287 accionistas nuevos, alcanzándose la cifra de 337. El capital social aumenta a 811.000 euros (135 millones de pesetas). Una cuarta parte del capital social está en manos de accionistas del entorno de Darío Valcárcel (próximo a José María de Areilza, representante de la oposición monárquica al régimen) y hasta un 20% en manos de colaboradores y amigos de Manuel Fraga. El resto se reparte entre accionistas del entorno de José Ortega Spottorno, entre ellos personas vinculadas a la Institución Libre de Enseñanza y a la <i>Revista de Occidente</i>.</p>

Junio 1973	<p><b>Ampliación del Consejo de Administración</b></p> <p>En la junta de accionistas del 19 de junio de 1973 se acuerda aumentar el número de miembros del Consejo de Administración a 21. A los cinco miembros fundadores se les unirán 16 nuevos miembros entre los que está Jesús de Polanco.</p>
Septiembre 1973	<p><b>Creación del Comité Ejecutivo</b></p> <p>El consejero delegado de PRISA, Carlos Mendo, dimite (Fraga es nombrado embajador en Londres y reclama su colaboración como encargado de Información de la Embajada) y se acuerda la creación de un comité ejecutivo formado por tres personas para sustituirle: Ortega, Valcárcel y Polanco. Polanco es reclamado por su experiencia en gestión de empresas. Es la primera ascensión de Polanco en PRISA.</p>
Abril 1975	<p><b>Jesús de Polanco es nombrado Consejero Delegado</b></p> <p>En la reunión del consejo de administración del 10 de abril de 1975, los consejeros acuerdan nombrar consejero delegado a Jesús de Polanco.</p>
Junio 1975 – mayo 1977	<p><b>Tercera ampliación de capital</b></p> <p>En la tercera ampliación de capital se superan los 1,8 millones de capital social (300 millones de pesetas) en dos tramos. Un primer tramo es suscrito por 385 nuevos accionistas y el segundo tramo por un número parecido entre los cuales se encuentran más de un centenar de trabajadores de los distintos sectores de la empresa (redacción, gerencia y talleres). Al final de esta ampliación, en mayo de 1977, el número de accionistas es de 1.096.</p>
1976	<p><b>Lanzamiento de <i>El País</i></b></p> <p>Cuando se lanza <i>El País</i>, la dispersión accionarial es tal que ningún accionista individual posee más del 7,5% del capital social.</p>
1977	<p><b>Primer aniversario de <i>El País</i></b></p> <p>Al año del lanzamiento de <i>El País</i>, la dispersión accionarial se ha reducido levemente pero todavía ningún accionista individual posee más del 10% del capital social.</p>
1977 – 1982	<p><b>Guerra de los accionistas</b></p> <p>Entre 1972 y 1982 se produce la llamada <i>guerra de los accionistas</i> dentro de PRISA a raíz de la creación de dos grandes sectores o bandos. Por un lado, la alianza entre Polanco, entonces Consejero Delegado de la empresa, y Juan Luís Cebrián, director de <i>El País</i>, partidarios de dar autonomía a la redacción; y, por otro, aquellos accionistas más descontentos con la línea editorial defendida por el periódico. El hecho más destacado de este enfrentamiento abierto será la operación de compra clandestina de acciones realizada por el abogado Antonio García Trevijano con el fin de obtener el control de la sociedad.</p>
1980	<p><b>Jesús de Polanco se convierte en el principal accionista</b></p> <p>Jesús de Polanco y su entorno familiar fueron adquiriendo pequeños paquetes de acciones de PRISA desde 1973. En el consejo del 24 de octubre de 1980 el capital social acumulado por Polanco, directamente o a través de PROPUSA, y por su esposa e hijos y los directivos de la editorial Timón superaba el 10%, lo que les convertía ya en el principal grupo de accionistas de PRISA.</p> <p>El segundo grupo familiar importante era el formado por el banquero valenciano Álvaro Noguera, su madre, esposa e hijos. El tercer paquete accionarial más importante estaba en manos del consejero del Banco Occidental Fernando Pérez Minués y a continuación estaban Matías Cortés, Eduardo González Biurrun y Diego Hidalgo, con más de 60.000 euros (10 millones de pesetas) de capital social cada uno.</p>

1983	<p><b>Jesús de Polanco consigue una participación de control</b></p> <p>El fracaso de la operación García Trevijano llevará al bando de accionistas disconformes con la línea editorial de <i>El País</i> a cejar en su empeño y a abandonar la sociedad. En 1983 hasta 93 accionistas distintos pusieron a la venta un total nominal de 485.632 euros (80 millones de pesetas). La mayor parte de esas acciones fueron adquiridas por PROPUSA, de tal modo que una operación cuyo objeto había sido desbancar a Polanco de la dirección de la sociedad facilitaba que éste obtuviera el control al convertirse en principal accionista de PRISA.</p>
FUENTE: Elaboración propia a partir de Elpais.es y Seone y Sueiro (2004).	

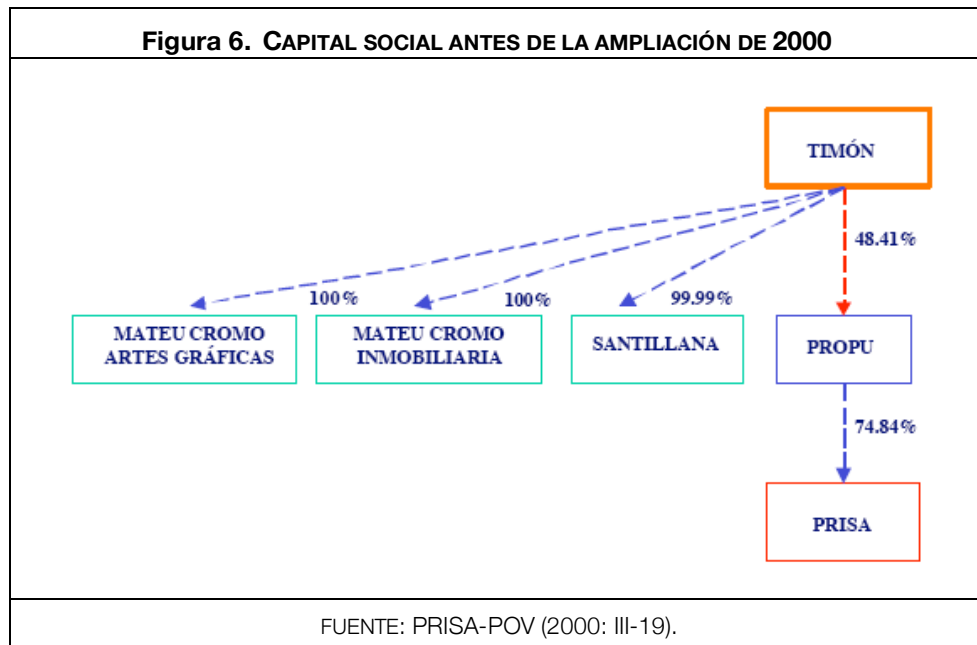
Al final de este periodo Jesús de Polanco poseía un porcentaje del capital de PRISA en torno al 40%, reforzado por el que representaban sus familiares y el grupo de accionistas que respaldaban su gestión. A partir de ese momento Polanco controlará PRISA y se convertirá en uno de los principales empresarios españoles con su tres presidencias —grupo PRISA, Fundación Santillana y grupo Timón—, motivo que probablemente llevó a la revista internacional *Media* a elegirlo en 1984 como uno de los cuatro líderes europeos de prensa en Europa (los otros tres eran Berlusconi, Murdoch y el alemán Berd Schulte Hillen, presidente del grupo Gruner).

Como puede observarse, desde el ejercicio de 1983, en que Jesús de Polanco se hace con el control de PRISA, la propiedad del grupo de comunicación no sufre grandes alteraciones si bien sí experimenta reestructuraciones importantes. La primera tuvo lugar en 1992, cuando la sociedad anónima PROPUSA, participada al 100% por Timón y presidida por Jesús de Polanco, que había ido adquiriendo acciones de PRISA hasta alcanzar un capital social del 29,8%, se transforma en sociedad de responsabilidad limitada (PROPU, S.L.) y en ella integran sus acciones, mediante un pacto parasocial, los familiares y amigos que le confiaron su representación, de modo que la participación de PROPU, S.L. en PRISA pasó a ser del 72,5%. Esta participación conjunta alcanzaría el 85,7% pero disminuiría, no obstante, después, con la salida a bolsa de PRISA.

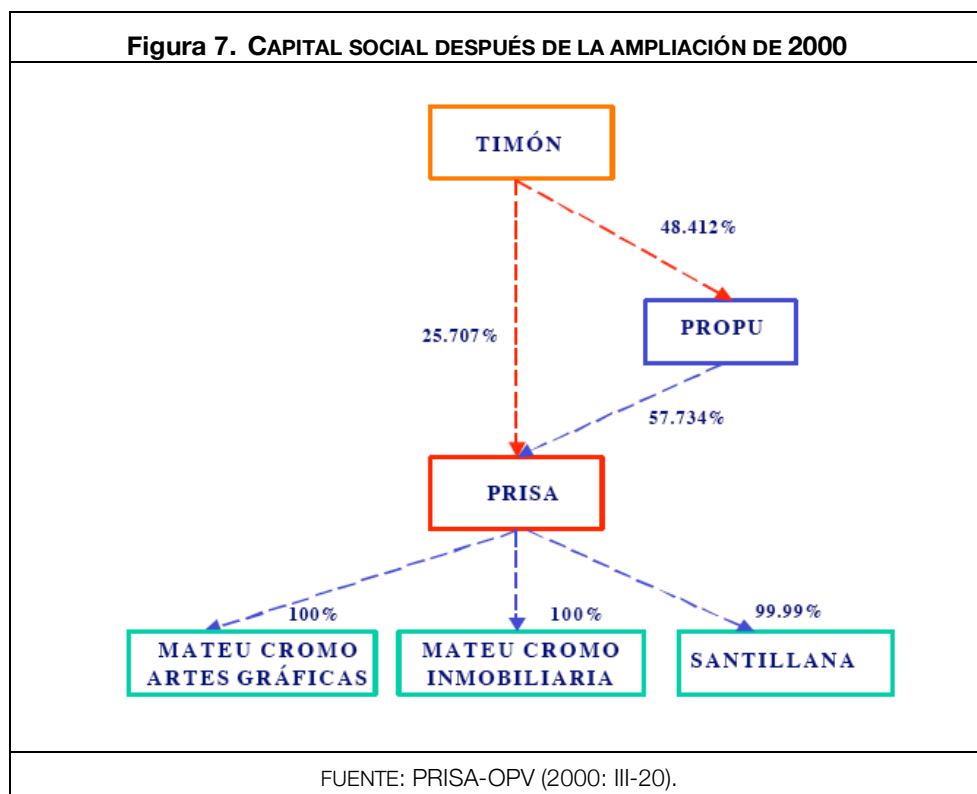
La salida al mercado bursátil de PRISA tendrá lugar tras otra importante reestructuración interna, la mayor hasta el momento y que implicó la absorción de diversas sociedades controladas por Jesús de Polanco hasta ese momento a través de Timón, S.A. La Junta General de Accionistas, en la reunión celebrada con fecha 13 de abril de 2000, aprobó una ampliación de capital de PRISA en la cantidad de 3.720 millones de euros (equivalente a un 25% del capital social de PRISA en ese momento) mediante la aportación no dineraria el 99,999% del capital social de Grupo Santillana de Ediciones, S.A., Mateu Cromo Artes Gráficas, S.A. y Mateu Cromo inmobiliaria, S.A. Dicha ampliación de capital fue suscrita íntegramente por Timón, S.A. Una vez ejecutada la referida ampliación de capital mediante la aportación de las citadas empresas, se procedió a modificar el artículo 6 de los Estatutos Sociales de PRISA, siendo la nueva cifra del capital social de 14.875 millones de euros. El valor teórico contable consolidado de cada una de las tres sociedades integradas al grupo PRISA por esta ampliación de capital era de 87,8 millones

de euros, 19,6 millones de euros y 955.609 euros para Grupo Santillana Ediciones, S.A., Mateu Cromo Artes Gráficas, S.A. y Mateu Cromo Inmobiliaria, S.A., respectivamente.

La situación antes de la ampliación de capital era la siguiente:



La situación después de la ampliación de capital quedó como sigue:



El objeto de la anterior reestructuración fue doble. Por un lado, permitió mantener a Jesús de Polanco una participación dominante tras la salida a bolsa de la compañía, lo que hizo, sin aportación dineraria expresa sino *pagando* la ampliación con las citadas sociedades al grupo PRISA que, a su vez, y por otro lado, veía aumentar su perímetro contable con esta incorporación empresarial, fortaleciéndose de este modo en el mercado.

En síntesis, la estructura de la propiedad de PRISA se caracteriza por una disgregación empresarial en sus primeros diez años de vida y el control exclusivo de Jesús de Polanco del capital social a partir de 1983 —a partir de esa fecha ya ningún otro accionista de Promotora de Informaciones, S.A. poseerá más del 10% del capital social a título individual. Control accionarial que va acompañado de una penetración muy importante de representantes de la familia de Polanco en el consejo de administración que, en 2004, incorporaba hasta 5 miembros de la misma.

<b>Tabla 165. ESTRUCTURA DE LA PROPIEDAD DE PRISA EN 2004</b>	
<b>Sociedad</b>	<b>Participación en %</b>
Promotora de Publicaciones, S.L.	44,535
Timón, S.A. (Jesús de Polanco)	18,479
Promotora de Informaciones, S.A. (autocartera)	5,000
Otros accionistas en Bolsa: State Street Bank and Trust CO. (5,80%) Artisan Partners Limited Partnership (5,16%)	31,986
FUENTE: CNMV.	

Al respecto del cuadro anterior, es preciso observar:

- Tras la salida a bolsa de PRISA dos gestoras de fondos estadounidenses, State Street Bank and Trust CO.<sup>175</sup> y Artisan Partners Limited Partnership se hicieron con más del 5% de participación respectivamente.
- En 2004, el único consejero de PRISA con una participación relevante, a parte de la familia Polanco, era Juan Luis Cebrian, con el 0,593%.

---

<sup>175</sup> En julio de 2005, el fondo State Street Bank and Trust co también adquirirá un 5% del BSCH. Este banco estadounidense —junto con otros como el citado Artisan Partners Limited Parnership, o Chase Nominees y EC Nominees Ltd, entre otros— han penetrado en el tejido industrial español de forma muy importante en los últimos años y a principios de 2006 estaban presentes en las principales empresas españolas cotizadas (Repsol, Telefónica, SCH, BBVA, Cepsa, Iberdrola, etc.) con paquetes accionariales en torno al 5 y el 10% (*vid.* CNMV). Su presencia en PRISA constituye un rasgo más de la financiarización del principal grupo de comunicación multimedia español.

- El paquete de Promotora de Publicaciones, S.L. (PROPU) seguía representando las acciones de los accionistas que en 1992 firmaron el pacto parasocial con Timón — propietaria de PROPU S.L. — para regular la aportación de sus acciones en PRISA a través de PROPU. El capital social afectado por dicho pacto ascendía al 85,7% del total del capital social de PROPU S.L.

<b>Tabla 166. PACTO PARASOCIAL DE LOS ACCIONISTAS DE PRISA 1992</b>	
<b>Accionistas que delegan la representación de sus acciones en PROPU, S.L.</b>	<b>Vinculación</b>
Rucandio, S.A.	Sociedad patrimonial de Jesús de Polanco
Libertas 7, S.A.	Familia Noguera (Banco de Valencia)
Inversiones Mendoza Solana, S.L.	Sociedad del hijo del expresidente del Real Madrid, Ramon Mendoza Fontenla
Manuel Varela Uña	Ex consejero de PRISA
Carmen del Moral Uña	No se conoce
Familia Varela Entrecanales (Manuel, Ana, Andrés, Isabel)	Vinculados al grupo Árbol y familiarmente a la constructora Acciona.
Diego Hidalgo Schnur	Consejero de PRISA
FUENTE: Elaboración propia a partir de PRISA-Gobierno Corporativo (2004).	

#### 8.2.4.2 Consejo de administración de Promotora de Informaciones, S.A.

La evolución del consejo de administración y de la participación de la familia Polanco en el mismo se presenta a continuación.

<b>Tabla 167. CONSEJOS DE ADMINISTRACIÓN DE PRISA 1976-2004</b>	
<b>Año</b>	<b>Composición del Consejo de Administración</b>
1972	<i>Consejo:</i> José Ortega Spottorno, Darío Valcárcel, Carlos Mendo, Juan José De Carlos y Ramón Jordán de Urrés. <i>Participación total Consejo de Administración (5 miembros):</i> 100%
1973	<i>Ampliación del consejo a 21 miembros.</i> A los cinco fundadores se les unen 16 nuevos miembros: Joaquín Muñoz Peirats, Fernando Pérez Minués, Manuel Milián Mestre, Miguel Ortega, José Vergara Doncel, Arturo Carpintero, Álvaro Noguera Jiménez, Javier de Lorenzo, Francisco Jiménez Torres, Julián Marías, Ramón Tamames, Alfonso de Cossío, Antonio de Senillosa, Sebastián Carpi, Jesús de Polanco y Miguel Herrero de Miñón. <i>Participación total Consejo de Administración:</i> N/d <b>Participación Jesús de Polanco:</b> Menos del 7,5%
1976	<i>Consejo:</i> José Ortega (presidente), Jesús de Polanco (consejero-delegado), Juan José de Carlos, Sebastián Carpi, Arturo Carpintero, Alfonso de Cossío, Francisco Giménez Torres, Ramón Jordán de Urrés, Javier de Lorenzo, Julián Marías, Antonio Menchaca, Carlos Mendo, Manuel Milián, Joaquín Muñoz, Alvaro Noguera, Miguel Ortega, Fernando Pérez Mínguez, Antonio de Senillosa, Ramón Tamames, Darío Valcárcel y José Vergara.

	<p><i>Participación total Consejo de Administración: N/d</i></p> <p><b>Participación Jesús de Polanco:</b> Menos del 7,5%</p>
1977	<p>6 <i>Sustituciones:</i> Miguel Herrero de Miñón, Sebastián Carpi, Arturo Carpintero, Javier de Lorenzo, Miguel Ortega y Francisco Jiménez Torres son sustituidos por Óscar Alzaga, Matías Cortés, Rafael Bermejo, Manuel Varela, Celedonio Sala y Francisco Pérez González (socio de Polanco en Timón).</p> <p><i>Participación total Consejo de Administración: N/d</i></p> <p><b>Participación Jesús de Polanco:</b> Menos del 7,5%</p>
1986	<p><i>Consejo:</i> Los representantes de promotora de Publicaciones, S.A. (PROPUSA) y Promotora de Emisoras, S.A. (PRESA), Jesús de Polanco Gutiérrez (consejero delegado), Diego Hidalgo Schnur, Fernando Pérez-Mínguez Gutiérrez-Solana, Ramón Mendoza Fontenla, Álvaro Noguera Jiménez, María Carmen Jiménez Camalo, Juan Salvat Dalmau.</p> <p><i>Participación total Consejo de Administración (21 miembros): 79,70%</i></p> <p><b>Participación total entorno Polanco (directa e indirecta): 38,93%</b></p>
1987	<p><i>Consejo:</i> Jesús de Polanco Gutiérrez (presidente) Jesús Aguirre y Ortiz de Zárate; Javier Baviano Hernández; Juan José de Carlos y Aparicio; Juan Luis Cebrián Echarri; Matías Cortés Domínguez; Ricardo Díez Hochleitner; Diego Hidalgo Schnur; Ramón Jordán de Urríes y Martínez de Galinsoga; Gregorio Marañón y Bertrán de Lis; Ramón Mendoza Fontenla; Álvaro Noguera Giménez; José Ortega Spottorno; Francisco Pérez González; Fernando Pérez Mínguez y Gutiérrez- Solana; Juan Salvat Dalmau; Jesús de la Serna y (Gutiérrez-Révide; Ramón Tamames Gómez; Guillermo Uña y Díaz Pedregal, y Manuel Varela Uña. El secretario del consejo es José María Aranaz Cortezo.</p> <p><i>Participación total Consejo de Administración (21 miembros): N/d</i></p> <p><b>Participación total entorno Polanco (directa e indirecta): 38,93%</b></p>
1989	<p><i>Reestructuración del Consejo:</i> José Ortega Spottorno (presidente de honor y único miembro fundador que permanece), Jesús de Polanco (presidente ejecutivo), Juan Luís Cebrián (Consejero Delgado), José María Aranaz (secretario) y los vocales Jesús Aguirre, Matías Cortés, Ricardo Díez Hochleitner, Jaime García Añoveros, Diego Hidalgo, Gregorio Marañón, Emiliano Martínez Rodríguez, Álvaro Noguera, Francisco Pérez González, Fernando Pérez Minués, Javier Pradera, Ramón Mendoza, Juan Salvat, Jesús de la Serna, Guillermo Uña, Manuel Varela y Adolfo Valero Cascante.</p> <p><i>Participación total Consejo de Administración (21 miembros): N/d</i></p> <p><b>Participación total entorno Polanco (directa e indirecta): Mínimo 38,93%</b></p>
1993	<p><i>Sustitución:</i> Ignacio de Polanco Moreno, hijo de Jesús de Polanco, sustituye a Fernando Pérez Minués</p>
1999	<p>Entre los consejeros tres son familia directa del presidente, Jesús de Polanco: Ignacio de Polanco Moreno, Isabel de Polanco Moreno y Javier Díez de Polanco, los tres en representación de Timón, S.A., son consejeros dominicales.<sup>176</sup> Las participaciones de los hijos y sobrino de Polanco no alcanzan ni al 0,001% pero Jesús de Polanco posee el 64,37% de PRISA.</p> <p><i>Participación total Consejo de Administración (21 miembros): N/d</i></p> <p><b>Participación total entorno Polanco (directa e indirecta): 64,37%</b></p>
2001	<p>Isabel de Polanco Moreno, hija de Jesús de Polanco, es la primera mujer que se incorpora al consejo de administración de PRISA.</p>

<sup>176</sup> Sobre los consejeros dominicales *vid.* Anexo 10.



2004	<p>Jesús de Polanco Gutiérrez, Juan Luís Cebrián Echarri, Francisco Javier Díez de Polanco, Ignacio Polanco Moreno, Isabel Polanco Moreno, Manuel Polanco Moreno, Diego Hidalgo Schnur, Francisco Pérez González, Adolfo Valero Cascante, Emiliano Martínez Rodríguez, Juan Salvat Dalmau, Borja Jesús Pérez de Arauna, Jesús de la Serna y Gutiérrez-Répide, Gregorio Maraón Bertrán de Lis, Matías Cortés Domínguez, Ricardo Díez-Hochletner, Ramón Mendoza Solano, Álvaro Noguera Jiménez, José Ortega Spottorno (cargo honorífico), José Buenaventura Tercerio Lomba, Manuel Varela Uña, José María Aranaz Cortezo.</p> <p><i>Participación total Consejo de Administración (21 miembros): 64,99%</i></p> <p><b>Participación total entorno Polanco (directa e indirecta): 64,37%</b></p>
FUENTE: Elaboración propia a partir de Seone y Sueiro (2004), Nieto y Mora (1989) e informes anuales.	

Como puede observarse, en 2004 el Consejo de Administración de Promotora de Informaciones, S.A. incluye hasta a cinco miembros de la familia de Jesús de Polanco.

#### 8.2.4.3 Estructura de Propiedad y consejo de administración de Sogecable, S.A.

El 12 de abril de 1989, Promotora de Informaciones, S.A., en alianza con Canal+ Francia, constituye la Sociedad de Televisión Canal Plus, S.A. con el fin de optar a uno de los tres canales de televisión autorizados por la Ley de Televisión Privada de mayo de 1988. Como describe Fidel Alonso, «se trata sin duda de la culminación de un proceso que PRISA había ido gestando desde años atrás» y por el que «un nuevo grupo o sub-holding dentro del principal se va a desarrollar, aglutinando todas las actividades relacionadas con el sector televisivo» del grupo (Alonso, 1999: 249). Por resolución de 28 de agosto de 1989 (BOE 31 de agosto), la Secretaría General de Comunicaciones hace público el acuerdo del Consejo de Ministros de 25 de agosto adjudicando el Servicio Público de Televisión en gestión indirecta a la Sociedad de Televisión Canal Plus, S.A., junto con Antena 3 de Televisión, S.A. y Gestevisión, S.A. En 1996, la sociedad cambiará el nombre por el Sogecable, S.A. e iniciará una nueva etapa con Canal Satélite Digital al año siguiente, la oferta digital por satélite que complementará la oferta analógica de Canal Plus.

La propiedad de la Sociedad de Televisión Canal Plus, S.A. se estructurará desde sus inicios en tres núcleos accionariales: PRISA, Canal+ Francia y las entidades bancarias. Esta estructura permanecerá prácticamente sin variaciones hasta 1999, a partir de ese momento se producirán las siguientes alteraciones:

- a. Una parte importante de la propiedad de Sogecable saldrá a bolsa en 1999.
- b. A partir de 2001 los socios bancarios reducirán considerablemente su participación.
- c. La fusión con Vía Digital de Canal Satélite Digital en 2003 producirá la entrada de Telefónica en el accionariado de Sogecable.

- d. La no prolongación del acuerdo con Canal+ Francia producirá su sustitución por Vivendi Universal, S.A. en el accionariado.
- e. Promotora de Informaciones, S.A. aumentará su participación para blindar su control sobre la sociedad.<sup>177</sup>

La estructura de la propiedad de Sogecable en 1990 y en 2004, respectivamente, es la siguiente:

<b>Tabla 168. ESTRUCTURA DE LA PROPIEDAD: SOCIEDAD DE TELEVISIÓN CANAL PLUS, S.A. EN 1990 Y EN 2004</b>		
<b>Sociedad</b>	<b>Participación 1990 en %</b>	<b>Participación 2004 en %</b>
Promotora de Informaciones, S.A.	25,00	23,70
Canal+, S.A. (Francia)	25,00	-
Corporación General Financiera, S.A. (BBVA)	15,00	3,87
Inversiones Artá, S.A. (grupo March)	15,00	-
Corporación Financiera Caja Madrid, S.A.	5,00	3,04
Bankinter, S.A.	5,00	-
Eventos, S.A. (El Corte Inglés)	5,00	3,23
Imagen y medios, S.A. (Construcciones y Contratas)	5,00	-
Telefónica de Contenidos, S.A.U. (Telefónica, S.A.)	-	23,83
Grupo Vivendi Universal	-	12,41
Otros en bolsa	-	29,92
FUENTE: CNMV.		

Dado que analizaremos las participaciones bancarias en el grupo PRISA en los apartados sucesivos, mostramos sólo aquí la evolución de los principales accionistas no bancarios de Sogecable.

---

<sup>177</sup> En febrero de 2006, Promotora de Informaciones, S.A. ya poseía el 24,501% de la propiedad de Sogecable, superando a Telefónica que en esa fecha tenía una participación del 22,228%. Vivendi Universal, S.A. era propietaria del 5,291% y el resto cotizaba libremente en bolsa.

<b>Tabla 169. EVOLUCIÓN DE LA PARTICIPACIÓN ACCIONARIAL EN SOGECABLE DE LOS PRINCIPALES ACCIONISTAS NO BANCARIOS</b>	
<b>Sociedad</b>	<b>Evolución</b>
Canal Plus, Société Anonyme (Groupe Canal+, S.A. a partir de diciembre de 2001 y Vivendi S.A. a partir de febrero 2004)	<p>Hasta 2003, el principal socio estratégico, industrial y tecnológico de PRISA en el mercado de la televisión en España es el grupo francés Canal Plus, S.A. Esta sociedad, controlada por Vivendi (ex Compagnie Générale des Eaux) desde 1999, es la principal accionista, junto con PRISA, de Canal+ en España. Mantiene el mismo capital social que PRISA en Sogecable entre 1990 y 2002:</p> <p style="text-align: center;">1990-1998: 25% 1999: 19,74% 2000-2002: 21,27%</p> <p>En 2003, tras la fusión de Canal Satélite Digital y Vía Digital, y la entrada de Telefónica en Sogecable, Canal+ Francia redujo su participación al 8,62%.</p> <p>En 2004 la participación de Groupe Canal+, S.A. en Sogecable pasa a ser detentada directamente por Vivendi Universal a través de Vivendi Universal, S.A. y aumenta al 16,37%.</p>
Eventos, S.A. (El Corte Inglés)	<p>Eventos, S.A., sociedad controlada por el Corte Ingles —y en la que PROPU, S.L., sociedad de Jesús de Polanco, posee una participación que en 1997 era del 16,68%— participó en la creación de la Sociedad Española Canal Plus, S.A. con un 5% de capital social. Esta participación aumento con los años llegando a alcanzar el 11,04% en 1994 y 1995. En 2004 se había reducido a poco más del 3%.</p>
Imagen y Medios, S.A. (Construcciones y Contratas, S.A.)	<p>Imagen y Medios, S.A., empresa perteneciente al grupo Construcciones y Contratas, S.A., suscribe un 5% del capital social de Sogecable en el momento de creación de Canal Plus en España pero se desprenderá de su participación en 1992.</p>
Ediciones Monte Aneto, S.A.	<p>En 1996, Ediciones Monte Aneto, S.A., perteneciente a Gregorio Marañón y Bertrán de Lis, miembro del consejo de Administración de PRISA, adquiere un 3,15% de las acciones de Eventos, S.A. en Canal Plus. En 2004 esta sociedad sólo conserva 225 acciones.</p>
Telefónica de Contenidos, S.A.U. (Telefónica, S.A.)	<p>En 2002, la fusión entre Vía Digital y Canal Satélite Digital culmina con la incorporación al accionariado de Sogecable de Telefónica, S.A., quien quedará con un porcentaje superior (22,23%) al que posee cada uno de los dos socios mayoritarios hasta 2006 —PRISA y Canal+ (Francia)—, si bien la operadora renunciar�� a ejercer los derechos políticos del excedente.</p>
FUENTE: Elaboración propia a partir de Alonso (1999) e informes anuales de Sogecable.	

Adicionalmente, es de destacar la presencia de dos accionistas no bancarios de relevancia en la principal filial del grupo Sogecable, Canal Satélite Digital. La plataforma de televisión digital por satélite de Sogecable, nacida el 30 de enero de 1997, ha tenido como accionista, en primer lugar, a Antena 3 Televisión. La operadora de televisión entró en Canal Satélite Digital con una participación del 15% del capital social (el 85% restante pertenecía Sogecable) —poseía esta participación directamente en un 15% e indirectamente, a través de Gestora de Medios

Audiovisuales, con otro 15%.<sup>178</sup> En 2004, el porcentaje de participación de Antena 3 TV se había reducido a menos del 7%.

Por otro lado, en febrero de 2000, Warner Bros International Television, una compañía del grupo Time Warner, ejerció la opción de compra que tenía por el 10% de Canal Satélite Digital, con lo cual se convertía en el segundo accionista de la primera plataforma digital española. Esta operación se realizó en virtud de las condiciones pactadas tres años antes, cuando Canal Satélite le concedió esa opción, que vencía en 2000. En el momento de formalizarse ese compromiso, Canal Satélite acababa de iniciar sus operaciones y Sogecable todavía no había salido a Bolsa. Una vez realizada esa operación, Sogecable continuaba siendo el accionista más importante de Canal Satélite, con el 83% del capital.<sup>179</sup>

El consejo de administración de Sogecable estaba formado en 2004 por los siguientes miembros:

<b>Tabla 170. CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN DE SOGECABLE 2004</b>	
<b>Miembro</b>	<b>Nombrado a propuesta de:</b>
Rodolfo Martín Villa (presidente)	Telefónica
Fernando Falcó y Fernández de Córdova (vicepresidente)	Vivendi Universal
Juan Luis Cebrián Echarri (vicepresidente)	PRISA
Javier Díez de Polanco (consejero delegado)	PRISA
Luis Abril Pérez	Telefónica
Juan María Arenas Uría	Eventos
Luis Blasco Bosqued	Telefónica
Jean François Dubos	Vivendi Universal
Borja García Nieto Portabella	Independiente
Emilio Gilolmo López	Telefónica

<sup>178</sup> Gestora de Medios Audiovisuales (GMA) era la sociedad instrumental de Antonio Asensio, máximo accionista entonces de Antena 3 TV, propietaria de una parte de los derechos televisivos de la Liga de Fútbol. Esta sociedad, junto a Sogecable y TV3 creó Audiovisual Sport, la empresa que iba a gestionar los derechos del fútbol televisado, cuya explotación en pago por visión se otorgaba a Canal Satélite. En julio de 1997, a los pocos meses del lanzamiento de Canal Satélite Digital, el presidente de Telefónica, Juan Villalonga, obtuvo el respaldo del consejo de administración de su compañía para adquirir un 25% de las acciones de Antena 3 Televisión, en poder de Prensa Regional, SA, propiedad de Antonio Asensio. Este último vendió también otro 3,1% de acciones de la cadena controladas por él y sus socios a través de Renvir, Construcciones San Bernardo y otras firmas, paquete del que se hicieron cargo los bancos Santander y BCH, que ya eran accionistas de Antena 3 y que para ello incrementaron sus participaciones hasta el 25% cada uno.

<sup>179</sup> Warner BROS ejerció igualmente la opción que le concedió Sogecable para adquirir el 10% de la compañía Cinemanía, que edita los canales temáticos del mismo nombre, y que le permitió tener representación en el consejo de administración. Una vez formalizada la correspondiente compraventa, el 90% restante siguió siendo propiedad de Sogecable.

Javier Gómez Navarro Navarrete	Independiente
Diego Hidalgo Schnur	PRISA
Luis Lada Díaz	Telefónica
Gregorio Marañón Bertrán de Lis	PRISA
Mariano Pérez Claver	Corporación Financiera Caja Madrid
Francisco Pérez González	PRISA
Leopoldo Rodés Castañé	Independiente
Jaime Terceiro Lomba	Vivendi Universal
FUENTE: CNMV.	

#### 8.2.4.4 Vínculos del consejo de administración de 2004 de PRISA y Sogecable

A continuación repasamos las principales vinculaciones políticas, económicas, corporativas y financieras de los consejeros de Promotora de Informaciones, S.A. y de Sogecable, S.A. que son miembros de los consejos administrativos en el ejercicio 2004. En cuanto a las vinculaciones empresariales, no se incluyen las vinculaciones que puedan existir intragrupo, con otras sociedades del propio grupo PRISA o del grupo Sogecable, sino sólo las vinculaciones externas que puedan haber tenido lugar antes o durante su mandato como consejeros. Desde su creación, en 1989, ha sido habitual que Sogecable (antes Sociedad de Televisión Canal Plus, S.A.) comparta diversos consejeros con PRISA.<sup>180</sup> En 2004 los consejeros compartidos eran cinco: Juan Luis Cebrián Echarri, Francisco Javier Díez de Polanco, Diego Hidalgo Schnur, Gregorio Marañón Bertrán de Lis, Francisco Pérez González.

##### 8.2.4.4.1 Vinculaciones políticas

###### a) Ricardo Díez Hochleitner

Ricardo Díez Hochleitner es licenciado en Químicas y Derecho en Salamanca y posee un extenso currículum en el ámbito político y diplomático. Ha sido director de los departamentos de Inversiones Educativas del Banco Mundial y de Política Educativa y Financiación de la UNESCO, coordinador del Ministerio de Educación Nacional de Colombia, presidente del Club La Haya entre 1973 y 1983 y, desde 1976, miembro del Club de Roma, asociación que presidió durante una década. Ha ocupado cargos políticos durante la democracia en España como la dirección del Departamento Internacional de la Presidencia del Gobierno y, en 1997, la embajada de España en Austria, pero su cargo político más destacado fue en la década de los setenta. Díez Hochleitner fue nombrado subsecretario de Educación y procurador en Cortes en 1968 y desde el

---

<sup>180</sup> La representación del grupo PRISA en Sogecable se ha realizado casi siempre íntegramente con representantes del propio consejo de administración de Promotora de Informaciones, S.A.

departamento de Educación dirigió la Reforma Educativa y de Política Científica que tuvo lugar en España en los años subsiguientes. Reforma que permitió a la empresa editorial de Jesús de Polanco liderar el mercado de los libros de texto gracias a su capacidad de anticipación editorial.

Díez Hochleitner es consejero de PRISA desde sus inicios y él y sus familiares más directos han ocupado cargos de relevancia dentro del grupo de comunicación. Desde 1978 se sienta en el consejo de administración de PRISA y en 1981 ocupó una vicepresidencia en la editorial Santillana, la unidad de negocio educativa de Jesús de Polanco. Díez Hochleitner ha sido, además, un importante accionista de PRISA a través del grupo Timón, del que fue propietario del 5% del capital social hasta 2001. Durante ese ejercicio, Díez Hochleitner vendió su paquete accionarial en Timón y sus dos hijos, que ocupaban altos cargos dentro de PRISA —la dirección financiera y la unidad de negocio de Internet, Inicia— dimitieron de los mismos. Ricardo Díez-Hochleitner se mantenía, no obstante, en el consejo de administración de PRISA como independiente en 2004, aunque dejaría su puesto posteriormente.

*b) José Buenaventura Terceiro*

José Buenaventura Terceiro Lomba es catedrático de Economía Aplicada de la Universidad Complutense, miembro del Patronato y director de área del Colegio Universitario de Estudios Financieros (Cunef). Fue director del Colegio Universitario Cardenal Cisneros y consejero delegado de Iberplan, además de asesor económico de varias empresas financieras internacionales. Durante los años 1977 a 1981 desempeñó los cargos de director general del Libro y Bibliotecas, consejero nacional de Educación y subsecretario de la Presidencia del Gobierno de UCD.

Terceiro fue nombrado consejero de Promotora de Informaciones, SA (PRISA) en diciembre de 1990 y lo seguía siendo en el ejercicio 2004.

*c) Rodolfo Martín Villa*

Rodolfo Martín Villa es ingeniero industrial por la Universidad Politécnica de Madrid y funcionario del Cuerpo Superior de Inspectores de Finanzas del Estado. Está considerado como uno de los protagonistas de la transición democrática. Fue ministro del Interior entre 1976 y 1979, senador por designación real (1977-79), ministro de Administración Territorial (1980-81) y vicepresidente del Gobierno (1981-82) con Unión de Centro Democrático. Tras ser diputado varias legislaturas con el Partido Popular, en 1997 fue nombrado presidente de la compañía eléctrica Endesa, cargo que ocupó hasta 2002. Entre febrero y octubre de 2003, fue comisionado del Gobierno para las actuaciones derivadas de la catástrofe del Prestige.

En diciembre de 2003 Martín Villa es nombrado consejero de Sogecable, completándose con su persona la designación de los cinco consejeros que, tras el proceso de integración, correspondían a Telefónica. En marzo de 2004 es nombrado presidente no ejecutivo de

Sogecable, en sustitución de Jesús de Polanco, nombramiento que formaba parte de los acuerdos de Telefónica y Sogecable en 2003 para integrar sus respectivas plataformas digitales, Canal Satélite Digital y Vía Digital, en Digital+.

d) *Manuel Varela Uña*

Manuel Varela Uña es doctor en Medicina, especialista en ginecología y profesor de esta materia en la Universidad Central y ha sido jefe del servicio de Ginecología del Gran Hospital de Madrid. En 1980, el consejo de ministros del segundo gobierno de la UCD le nombró secretario de Estado para la Sanidad (en el mismo consejo se decidieron diversos nombramientos entre los que también estaba la vicepresidencia económica para Matías Rodríguez Inciarte, vinculado al Banco de Santander a partir de 1984) que en aquellos momentos estaba bajo el ministerio de Alberto Oliart —aunque éste sólo estaría 5 meses en el cargo—, que era a su vez accionista de PRISA, al menos en aquellos momentos.

Varela Uña es consejero de Promotora de Informaciones, SA (PRISA) desde 1977.

e) *Francisco Javier Gómez Navarro Navarrete*

Javier Gómez Navarro es ingeniero industrial especializado en química, aunque su carrera profesional comenzó en 1976 en el mundo editorial, al ser designado gerente de la Editorial Cuadernos para el Diálogo, que puso en marcha dos años después la revista semanal del mismo nombre. Su primera responsabilidad política le llegó en 1987, cuando fue nombrado presidente del Consejo Superior de Deportes (CSD), con rango de secretario de Estado. Desde el CSD se encargó de elaborar la Ley del Deporte, de 1989, que supuso la conversión obligada en sociedades anónimas de la mayoría de los clubes de fútbol y baloncesto y participó en el Plan de Saneamiento de la Liga Profesional de Fútbol. Entre 1993 y 1996 fue ministro de Comercio y Turismo del último gobierno de Felipe González.

Gómez Navarro es consejero de Sogecable desde 2001.

f) *Otros*

- *Luis Blasco*, consejero de la sociedad Sogecable ha propuesta de Telefónica, fue viceconsejero de Industria de la Diputación General de Aragón.
- *Jean François Dubos*, consejero de la sociedad Sogecable ha propuesta de Vivendi Universal, S.A., fue miembro del Consejo de Estado francés y co-director del Gabinete del Ministerio francés de Defensa.
- *Juan María Arenas Uría*, consejero de la sociedad Sogecable, fue presidente y director general de la Compañía pública Fomento de Comercio Exterior (Focoex, S.A.), dependiente del Ministerio de Economía y Comercio, entre 1982 y 1986.

#### **8.2.4.4.2 Vinculaciones corporativas**

##### *a) Gregorio Marañón Bertran de Lis*

Gregorio Marañón y Bertrán de Lis, marqués de Marañón, es abogado, presidente de la Real Fundación de Toledo y de la Fundación Teatro de la Abadía, y académico de número de la Real Academia de Bellas Artes de San Fernando desde 2004. Entre otras muchas participaciones en instituciones culturales y mercantiles, destaca su presidencia de Roche Farma y su participación en el consejo de administración de las sociedades Altadis, S.A., Viscofan, S.A., Logista y Lafarge Asland.

Marañón, nieto del insigne médico español del mismo nombre, tiene profundas vinculaciones con el grupo PRISA desde sus inicios. Forma parte del consejo de administración de PRISA desde 1989 y desde 1996 es consejero, a través de Ediciones Monte Aneto, S.A., de Sogecable. También forma parte del patronato de la Fundación Santillana y en 2004 era presidente de Universal Music. En abril de 2004 suscribió un contrato de prestación de servicios de asesoramiento jurídico con Sogecable, S.A por importe de 100.000 euros.

##### *b) Leopoldo Rodés*

Leopoldo Rodés Castañé es abogado y uno de los empresarios españoles más activos. Preside la central de medios Media Planning —creada en 1978 y fusionada con el grupo francés Havas en 2002— y ha sido impulsor y presidente hasta 1995 del Instituto de la Empresa Familiar, una asociación patronal con sede en Cataluña. En 2004 era consejero de Gas Natural SDG, presidente de Media Planning Group y directivo de Havas.

Rodés es miembro del consejo de administración de Sogecable desde su creación, en 1989, como Sociedad de Televisión Canal Plus, como consejero bancario en representación del Grupo March (que posee acciones de Sogecable a través de la Corporación Alba), primero, y como independiente después. Rodés forma parte del círculo de empresarios que rodean a Jesús de Polanco desde los inicios de la constitución de PRISA.

##### *c) Fernando Falcó y Fernández de Córdova*

Licenciado en Derecho, fue presidente desde 1976 hasta el 2002 del Real Automóvil Club de España (RACE). En 2004 era consejero de Vivendi Universal y de FCC Construcción —en 2003 contrajo matrimonio con la consejera y principal accionista de FCC, Esther Koplovitz—, asesor de Citröen y consejero de Cementos Pórtland Valderrivas.

El marqués de Cubas es miembro del consejo de administración de Sogecable desde 2003.



d) *Jaime Terceiro Lomba*

Jaime Terceiro Lomba es hermano de José Buenaventura Terceiro Lomba, consejero de Promotora de Informaciones, S.A. Jaime Terceiro Lomba es doctor ingeniero aeronáutico, catedrático de Análisis Económico de la Universidad Complutense, donde fue vicerrector, y en 2004 era consejero de Unión FENOSA.

Jaime Terceiro Lomba es miembro del consejo de Administración de Sogecable desde 2000.

e) *Matías Cortés*

Matías Cortés es catedrático de derecho en la Universidad Complutense de Madrid y un influyente abogado que ha formado parte de las defensas y acusaciones de algunos de los casos judiciales que han alcanzado mayor notoriedad pública en el Estado español. Entre ellos ejerció la defensa de José María Ruiz Mateos en la expropiación de Rumasa, la acusación pública del juez Liaño, tras el caso Sogecable, la defensa de Jesús de Polanco en éste último y la defensa de Emilio Botín en el caso de las cesiones de crédito del SCH. Matías Cortés es, además, consejero de la sociedad inmobiliaria Sacyr-Vallehermoso desde 2002.

Cortés forma parte del consejo de administración de Promotora de Informaciones, S.A. desde 1977.

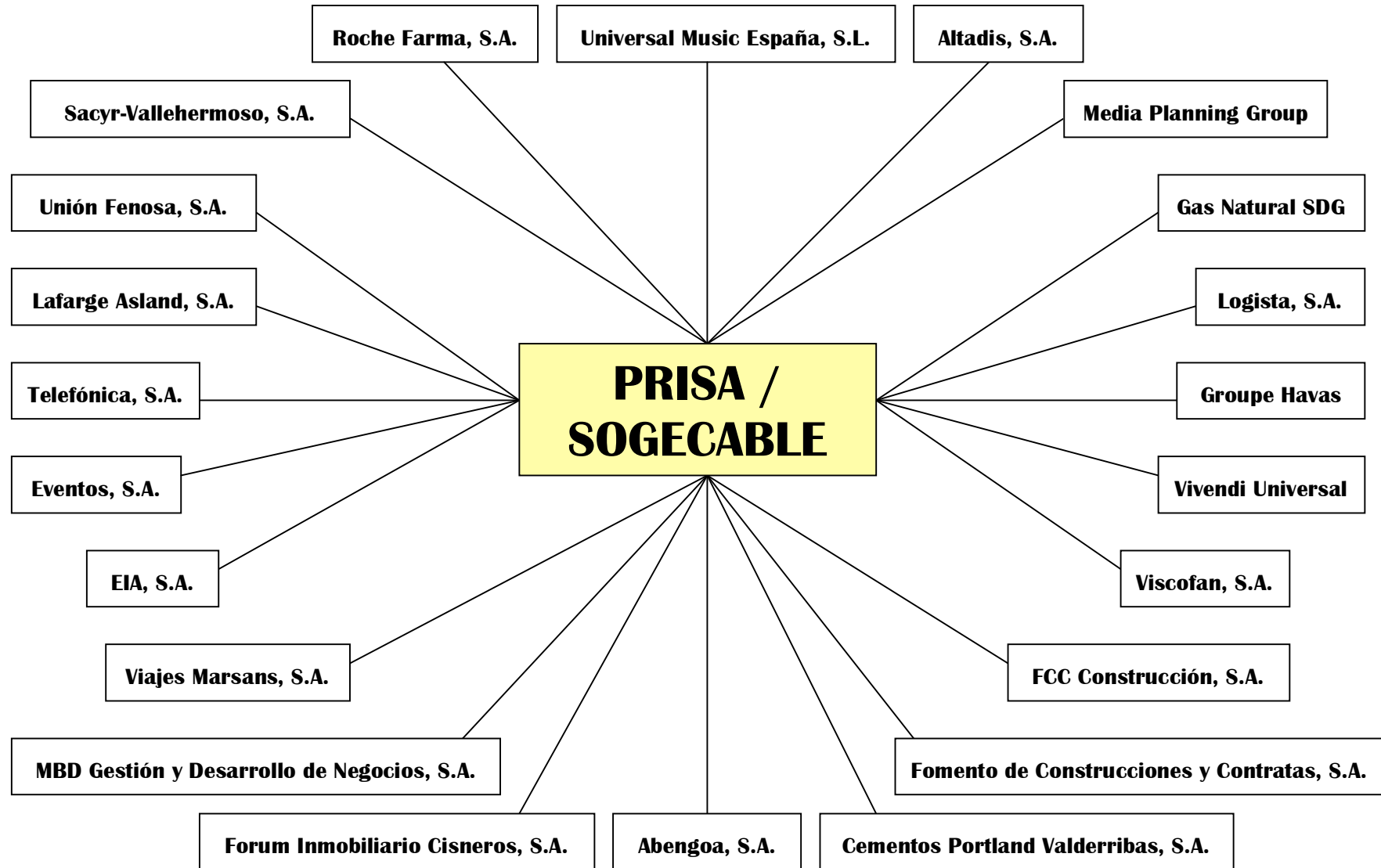
f) *Otros*

- *Ignacio Polanco Moreno*, consejero de Promotora de Informaciones, S.A., era en 2004 consejero de la sociedad industrial Abengoa, S.A.
- *Alvaro Noguera Giménez*, consejero de Promotora de Informaciones, S.A., era en 2004 presidente de Forum Inmobiliario Cisneros, S.A.
- *José Buenaventura Terceiro Lomba*, consejero de Promotora de Informaciones, S.A., en 2004 era consejero de Unión FENOSA, S.A. y de la sociedad industrial Abengoa, S.A.
- *Rodolfo Martín Villa*, presidente de Sogecable, S.A., fue presidente de la empresa farmacéutica UCB España, S.A. entre 1990 y 1997, consejero de Aguas de Barcelona (AGBAR) y presidente de Endesa, S.A. entre 1997 y 2002.
- *Luis Blasco Bosqued*, consejero de Sogecable, S.A., fue presidente de Radio 80 entre 1982 y 1984, vicepresidente del Grupo 16 y Consejero Delegado de Radio España entre 1998 y 2000, y presidente de Antena 3 Televisión entre 2002 y 2003.
- *Javier Gómez Navarro Navarrete*, consejero de Sogecable, S.A. era en 2004 presidente y director general de Viajes Marsans y de la consultora de negocios MBD.

- *Luis Lada Díaz, Luis Blasco Bosqued, Emilio Gilolmo López y Luis Abril Pérez*, consejeros de Sogecable, S.A., han ocupado y ocupan altos cargos dentro del grupo Telefónica.
- *Juan María Arenas Uría*, consejero de Sogecable, era en 2004 administrador único de Eventos, S.A. y consejero de la sociedad industrial EIA, S.A.

Una síntesis de los lazos corporativos anteriores se plasma en el siguiente gráfico, en el que se muestran las principales sociedades externas (es decir, no integradas en el perímetro de consolidación del grupo) en las que son consejeros miembros del consejo de administración de PRISA y de Sogecable.

Figura 8. PRESENCIA DE LOS MIEMBROS DEL CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN DE PRISA Y SOGECABLE EN OTROS CONSEJOS EN 2004



FUENTE: Elaboración propia a partir del informe anual del ejercicio 2004.

### 8.2.4.4.3 Vinculaciones financieras

En PRISA y Sogecable es posible detectar consejeros que, independientemente de su papel en el consejo (como independientes o como representantes de otras entidades) han llevado o llevan a cabo actividades significativas en el sector financiero (entendidas éstas en sentido amplio, incluyendo a aseguradoras, bancos de inversión, banca de negocios, financieras, gestoras de fondos) o tienen algún tipo de vinculación susceptible de ser originada por la financiarización de la compañía (fondos de capital riesgo privados, gestión del fondo patrimonial propio):

<b>Tabla 171. CONSEJEROS DE PRISA Y SOGECABLE (2004) CON PRESENCIA EN ENTIDADES CON ACTIVIDAD FINANCIERA (*)</b>	
<b>Consejero</b>	<b>Actividades financieras</b>
Abril Pérez, Luis (Sogecable)	Director de Tesorería del Banco de Vizcaya y responsable de la Secretaría Técnica del Presidente, Pedro Toledo, de 1978 a 1988. Director General de la división de Gestión de Activos del grupo BBV de 1988 a 1994. Director General de Banesto de 1994 a 1999. Director General del BSCH de 1999 a 2001.
Arenas Uría, Juan María (Sogecable)	Consejero de HBF Banco Financiero.
Blasco Bosqued, Luis (Sogecable)	Presidente de Tenedora General de Valores, S.A. Administrador Solidario de Corporación de Asesores Financieros, S.A. Presidente de Inverdinco SIMCAV, S.A. Administrador de Cartera de Inversiones Periodísticas, S.A.
Cebrián Echarri, Juan Luis (PRISA y Sogecable)	Presidente de Sarpi Inversiones 2000 SICAV, S.A.
Falcó y Fernández de Córdova, Fernando (Sogecable)	Vicepresidente del Banco de Extremadura. Miembro Del Consejo Regional de Madrid de Asepeyo. Consejero de Seguros UNACSA.
García-Nieto Portabella, Borja (Sogecable)	Presidente y consejero delegado de Grupo Financiero Riva y García. Presidente de Spinnaker Invest. Consejero delegado de Webcapital. Consejero delegado de R.Y.G. Gestión S.G.I.I.C. S.A.
Gilolmo López, Emilio (Sogecable)	Director Regional de Cataluña y Baleares del Banco Urquijo. Director General del Banco Hipotecario. Director territorial en Madrid de la Caixa de Barcelona.
Hidalgo Schnur, Diego (PRISA y Sogecable)	Funcionario del Banco Mundial de 1968 a 1977.
Marañón Bertrán de Lis, Gregorio (PRISA y Sogecable)	Presidente de Banif entre 1982 y 1984. Consejero del BBVA entre 1994 y 2004 (renunció a esta posición en 2004 pero se mantuvo como miembro de la Fundación BBVA).

Martín Villa, Rodolfo (Sogecable)	Presidente de la Comisión de Control de Caja Madrid entre 1993 y 1997.
Martínez Rodríguez, Emiliano (PRISA)	Presidente de Maralba Inversiones SICAV, S.A.
Noguera Jiménez, Álvaro (PRISA)	Vicepresidente del Banco de Valencia (Bancaja). Presidente de Libertas 7, S.A. Valenciana de Negocios, S.A.
Pérez Arauna, Borja Jesús (PRISA)	Consejero de Valsel Inversiones SICAV, S.A. Presidente de Carauna Inversiones SICAV, S.A.
Pérez Claver, Mariano (Sogecable)	Subdirector del Banco Zaragozano hasta 1992. Director general del Banco de Crédito y Ahorro (propiedad de Caja Madrid). Director general de Caja de ahorros y Monte de Piedad. Director General de la unidad comercial de Caja Madrid. Consejero Delegado de Corporación Caja Madrid desde 2004.
Pérez González, Francisco (PRISA y Sogecable)	Presidente de Valsel Inversiones SICAV, S.A.
Polanco Moreno, Ignacio (PRISA)	Presidente Rucandio Inversiones SICAV, S.A. Presidente de Nomit III Internacional SICAV, S.A. Presidente de Nomit IV Global SICAV, S.A. Presidente de Nomit Inversiones SICAV, S.A.
Polanco Moreno, Isabel (PRISA)	Consejero de Banesto desde 2003.
Rodés Castañé, Leopoldo (Sogecable)	Vicepresidente del Banco Urquijo en 2004. Presidente de Asepeyo Mutua de Seguros en 2004. Presidente de Invermay, SIMCAV, S.A. en 2004. Consejero de La Caixa en 2004.
Terceiro Lomba, Jaime (Sogecable)	Director general de expansión y de planificación e inversiones del Banco Hipotecario de España. Presidente de Caja Madrid.
Terceiro Lomba, José Buenaventura (PRISA)	Consejero de Efficient Asset Allocation Investments SICAV, S.A.
Valero Cascante, Adolfo (PRISA)	Presidente de Inversiones Baniar SICAV, S.A. Consejero de Rucandio Inversiones SICAV, S.A. Consejero de Nomit III Internacional SICAV, S.A. Consejero de Nomit IV Global SICAV, S.A. Consejero de Nomit Inversiones SICAV, S.A. Consejero de Eure K Inversiones SICAV, S.A.
Varela Uña, Manuel (PRISA)	Presidente de Maivaren SICAV, S.A. Presidente de Maivaren Inversiones SICAV, S.A.
FUENTE: Elaboración propia a partir de informes anuales y hemeroteca Elpais.es. (* Consejeros que, de no señalarse, en algún momento —anterior o simultáneo a su presencia en PRISA y Sogecable— han tenido el cargo que se les indica en la entidad señalada.	

Como puede observarse, numerosos consejeros de PRISA y Sogecable han estado o están en consejos de administración bancarios y muchos de ellos gestionan sus patrimonios a través de

fondos de sociedades de inversión de capital variable (SICAV), de modo que su participación en actividades financieras muestra una vinculación al sector financiero mucho mayor de la que es pública y notoria.

#### 8.2.4.5 Otros vínculos de interés

La historia de los primeros años de Promotora de Publicaciones, S.A. está, como hemos visto, ahíta de accionistas pertenecientes al ámbito político. Seone y Sueiro (2004: 36) han evaluado que no menos de 13 accionistas de PRISA llegarían a ser en su día ministros de los gobiernos de Adolfo Suárez. Los habría también de gobiernos socialistas y de Alianza popular, después Partido Popular. Enrique Bustamante localizó hasta a 43 políticos con capital social sucrito de PRISA entre 1981 y 1983 (*vid.* Anexo 17). Más recientemente, algunos de estos accionistas o altos cargos de PRISA, que no hemos nombrado antes porque no han formado parte de los consejos de administración, son especialmente relevantes:

##### a) Jorge Semprún

Jorge Semprún es licenciado en filosofía por la Universidad de la Sorbona y fue ministro de cultura en el tercer gobierno de Felipe González entre julio de 1988 y marzo de 1991. Tras su salida del gobierno español, en junio de 1992 es nombrado consejero de Canal+ España en representación de Canal+ Francia, cargo que ocupará hasta abril de 2002.

Semprún participó en el Consejo de Ministros del 25 de agosto de 1989, en que se acordó la concesión de las licencias de televisión privada a Antena 3, Telecinco y Canal+, pero no fue su departamento el que tramitó la concesión de televisiones privadas, expediente que corrió a cargo de Transportes y Comunicaciones, dirigido por José Barrionuevo.

##### b) Carlos Solchaga

Carlos Solchaga Catalán es licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad Complutense de Madrid, estudios que completó en el Massachusetts Institute of Technology. Desde 1967 hasta 1974 fue profesor de la Facultad de Económicas de la Complutense. Titulado del Servicio de Estudios Económicos del Banco de España, en 1974 ingresó en el Instituto Nacional de Industria, donde fue subdirector de su Servicio de Estudios. Desde mayo de 1976 y hasta junio de 1979 dirigió el Servicio de Estudios del Banco Vizcaya y en 1979 y 1980 fue consejero de Comercio en el Consejo General Vasco. Diputado a Cortes Generales por Álava en 1980, y por Navarra entre 1982 y 1994, fue ministro de Industria y Energía de 1982 a 1985 y ministro de Economía y Hacienda entre 1985 y 1993, además de presidente del Comité Interino del Fondo Monetario Internacional. Entre julio de 1994 y 1998 presidió el Consejo Editorial de las publicaciones *Expansión* y *Actualidad Económica*, editadas por Recoletos. Es profesor de Economía Aplicada en la Universidad Pompeu Fabra de Barcelona.

En mayo de 1999, Solchaga se incorporó al Grupo PRISA como asesor en información económica y temas estratégicos y en abril de 2001 fue nombrado presidente del consejo de administración de la sociedad editora del diario *Cinco Días*, Estructura Grupo de Estudios Económicos, S.A., cargo que ocupaba todavía en 2004.

c) *Pío Cabanillas*

Probablemente uno de los directivos más atípicos del grupo PRISA haya sido, no obstante, Pío Cabanillas Alonso. Cabanillas, hijo de Pío Cabanillas Gallas, fallecido ministro de UCD y político relevante de la transición, se incorporó en 1991 al Grupo PRISA como director de desarrollo de la división audiovisual. En 1993 fue nombrado director general de Sogecable y en 1996 director de Relaciones Internacionales de PRISA, cargo que abandonó para integrarse en el gobierno de José María Aznar. En noviembre de 1998, Aznar le designó director general de RTVE, en sustitución de Fernando López-Amor y en 2000 ministro-portavoz.

Cabanillas se introdujo a comienzo de los años 90 en el patronato de la fundación que ejerce como *think tank* para el Partido Popular, FAES, cuando todavía estaba trabajando en el grupo PRISA.

d) *Otros ex altos cargos socialistas*

La presencia de ex altos cargos políticos no es ninguna excepción entre la plana directiva de PRISA, especialmente en el caso de ex altos cargos socialistas. Es el caso de Miguel Gil, ex secretario general de la Oficina del Portavoz del Gobierno de Felipe González y que ocupó cargos de responsabilidad en los cuatro gobiernos de sus gobiernos; de Enrique Balmaceda, ex director general del Instituto de Cinematografía; de Miguel Satrústegui, ex subsecretario de cultura entre 1987 y 1989; y de Fernando Schwartz, ex alto cargo del Ministerio de Asuntos Exteriores.

e) *Ramón Mendoza*

Ramón Mendoza Fontela estudió Derecho y Económicas. Ejerció como abogado en los años cincuenta, cuando abrió un bufete junto con sus compañeros de facultad José María Ruiz Gallardón y Nemesio Fernández Cuesta. A partir de finales de los cincuenta comenzó su actividad comercial centrada en la importación y la exportación especialmente con la U.R.S.S. En 1982 se dedicó a la presidencia de la Sociedad de Fomento de la Cría Caballar (SFCC) y sus tareas como consejero del Banco Exterior, puesto que ocupó de 1984 hasta su fallecimiento en 2001. Este empresario fue especialmente conocido por presidir el club de fútbol del Real Madrid desde 1985 hasta 1995.

Mendoza estuvo ligado a PRISA desde su creación, jugando un papel muy activo en la defensa del bando representado por Polanco y Cebrián frente a los ataques externos que intentaban hacerse con el control del accionariado antes de 1983. Sus labores como intermediario en la

compra-venta de acciones de PRISA le convirtieron, además de en una pieza clave, también en uno de los mayores accionistas. Ramón Mendoza también fue consejero de Sogecable hasta su muerte, en 2001. En el consejo de administración de PRISA le sustituyó su hijo, Ramón Mendoza Solano.

*f) Ramón Areces*

Ramón Areces, propietario del Corte Inglés, realizó en los primeros años de PRISA una de las aportaciones dinerarias más importantes al adquirir en un momento tan temprano como 1972 acciones por valor de 30.000 euros (cinco millones de pesetas). Esta importante suscripción, probablemente la mayor realizada por un accionista individual en aquellos primeros años, pone en evidencia el estrecho vínculo que existe entre este empresario y PRISA desde sus inicios. A principios de los noventa, Areces era según Seone y Sueiro (2004: 450-451) el único accionista con más de 120.000 euros de nominal que no se ha sentado nunca en el Consejo de Administración. Ramón Areces, a través de la Fundación Ramón Areces, ha delegado siempre su voto en las juntas en Jesús de Polanco.

El Corte Inglés tiene o ha tenido diversas sociedades en común con el grupo PRISA. Como contábamos, PRISA participaba con más del 16% en el capital de Eventos, S.A., sociedad organizadora de espectáculos propiedad de El Corte Inglés, y ambos grupos poseen en común la sociedad Canal Club de Distribución de Ocio y Cultura, S.A., creada en 1999 conjuntamente entre El Corte Inglés y Sogecable para la venta de productos a través de Canal Satélite Digital —en la que Sogecable posee el 25% y El Corte Inglés el 75%. Ambas sociedades también coinciden como socios en Firstmark Comunicaciones (Iberbanda). El Corte Inglés ha tenido una participación minoritaria en CATSA, la central de asistencia telefónica de Sogecable.

Como es bien sabido, El Corte Inglés junto con Telefónica son los dos mayores anunciantes publicitarios españoles, turnándose en las posiciones de primer anunciante, en los últimos años ocupada por Telefónica pero, durante mucho tiempo, habiendo sido ocupada por el grupo de Areces.



## **8.3 NECESIDADES FINANCIERAS DE PRISA**

---

En el capítulo 6 llegábamos a la conclusión que los grupos de comunicación tienen principalmente cuatro tipos de necesidades relacionadas con el sistema financiero, siendo la primera —la necesidad de buscar modelos de autofinanciación— una necesidad estratégica interna, ajena al sistema financiero, y la segunda —la necesidad de respaldo estratégico por parte del sistema financiero— una necesidad estratégica externa no relacionada con la captación de capital sino con otros valores intangibles. Las dos restantes, no obstante, están plenamente vinculadas a la necesidad de capital financiero: la obtención de recursos para la eficiencia corporativa (para la operativa diaria y para obtener una posición competitiva en el mercado), y la obtención de recursos para el crecimiento y su sostenimiento (para la expansión comercial). En este apartado detallamos cuales son estas necesidades financieras operativas del grupo PRISA y detectamos aquellos momentos de la historia del grupo en que más evidentes se han hecho las necesidades financieras para la competitividad y la expansión.

El objetivo no es, obviamente, documentar de forma exhaustiva todas las necesidades del grupo PRISA en materia financiera —algo fuera de nuestro alcance—, sino demostrar la existencia de numerosos momentos susceptibles de haber generado necesidades importantes de recursos financieros al grupo de comunicación.

### **8.3.1 Necesidades de recursos para la eficiencia corporativa: en la operativa diaria**

Las necesidades financieras para la operativa diaria de un grupo de comunicación como PRISA son comunes a todos los grupos de comunicación multimedia y no poseen rasgos distintivos para el grupo que nos ocupa, más allá de los factores puntuales del propio ritmo de crecimiento y desarrollo. Estas necesidades son deducibles a través del análisis de los servicios suministrados por el grupo pero están, además, claramente señaladas en los gastos anuales de las cuentas de resultados dentro de los epígrafes de inmovilizaciones materiales e inmateriales.

Entre las inmovilizaciones materiales e inmateriales que pertenecen a este tipo de necesidades encontramos, esencialmente, los siguientes gastos operativos recurrentes en la historia del grupo PRISA:

- *Factura tecnológica:*
  - aplicaciones informáticas (desarrollo de aplicaciones, coste de adquisición de aplicaciones a terceros, licencias de uso);
  - telecomunicaciones (factura de los proveedores de telecomunicaciones para el mantenimiento de las comunicaciones internas y externas del grupo);

- equipos para el procesamiento de la información (ordenadores, periféricos, servidores, dispositivos portátiles, etc.);
- equipos de recepción (descodificadores, llaves y adaptadores que se compran para arrendar a los clientes);
- maquinaria (rotativas, utillaje).
- *Infraestructuras e instalaciones* (arrendamientos, compra de locales, terrenos y construcciones).
- *Propiedad industrial* (adquisiciones de derechos de uso de marcas o registro de nuevas, registro y mantenimiento de dominios de Internet).
- *Concesiones administrativas*: (licencias de explotación).
- *Otros*:
  - publicidad y marketing;
  - mobiliario y enseres;
  - prototipos;
  - transporte;
  - costes de ampliación;
  - modernización o mejoras;
  - gastos de mantenimiento y conservación.

Lo anterior no incluye, obviamente, todos los gastos (como los de personal) sino aquellos que puedan haber requerido recursos financieros extraordinarios. Es imposible detallar aquí el coste extraordinario que cada epígrafe ha tenido a lo largo del periodo estudiado para el grupo PRISA, entre otros motivos porque las cuentas anuales no ofrecen este detalle de los gastos (en realidad prácticamente no ofrecen detalle de los mismos). Pero desde la primera inversión importante que tuvo que acometer Promotora de Informaciones S.A. con recursos ajenos —la adquisición de una rotativa y del solar de la calle Miguel Yuste en 1972— hasta más recientes inversiones en arrendamientos y derechos publicitarios —como la adquisición de los derechos publicitarios del Real Madrid Club de Fútbol en 1996 por más de 51 millones de euros— el grupo, a través de la sociedad matriz y de sus filiales ha tenido necesidades extraordinarias de recursos en todos los capítulos antes indicados. Y de entre todos los gastos considerados como operativos destacan las cantidades totales satisfechas en pago de rentas por arrendamientos por el grupo que sólo en el caso del grupo Sogecable supusieron 5,5 millones de euros en 2000, 9,4 millones de euros en 2001 y 7,0 millones de euros en 2002.

Especial mención merece también la factura tecnológica en la operativa del grupo, como sucede en todas las corporaciones modernas, pero que alcanza una envergadura considerable — de coste y control de riesgos— en los grandes conglomerados corporativos. Si bien, como decíamos en páginas anteriores, *El País* había nacido con unas técnicas de impresión modernas y no tuvo que afrontar los problemas de los periódicos veteranos para abordar la imprescindible renovación tecnológica, esta ventaja fue puramente coyuntural y el grupo experimentará en su desarrollo las mismas necesidades de inversión tecnológica que todas las grandes corporaciones, especialmente acentuadas en un sector como el de la comunicación y la información donde, como narrábamos en los capítulos de presentación, el impacto de la digitalización es especialmente importante. Y este impacto en la operativa diaria repercutirá profundamente en los costes operativos que verán cómo la factura tecnológica aumenta para constituir mucho más que el mero gasto predigital en maquinaria; prueba de ello es la creación de departamentos de informática y redes en las propias compañías o la subcontratación permanente de estos servicios a terceros. Según indicaba el informe de gobierno corporativo de 2004 (PRISA-Gobierno corporativo, 2004), en ese ejercicio, PRISA concluyó el despliegue de una nueva red de comunicaciones en la que se habían eliminado duplicidades y se había generado la capacidad de definir rutas alternativas de forma automática, a fin de minimizar eventuales caídas de servicio. La nueva red dejaba a las comunicaciones del grupo soportadas por cuatro niveles diferenciados de servicio, lo que permitía anticipar posibles problemas y tener capacidad de reacción 24 horas al día, 365 días al año. La sociedad no determinaba el coste total de la actuación pero el control de los riesgos tecnológicos no es, en ningún caso, un gasto superfluo en corporaciones del tamaño del grupo PRISA y exige, además, una inversión constante en actualizaciones, armonizaciones y homologaciones en las políticas de seguridad física, lógica y jurídica vinculadas a los sistemas de información y comunicación, como reconoce la propia compañía en el documento citado.

Por último, es preciso recordar los elevados costes de la operativa de los negocios audiovisuales del grupo, sintetizados por la propia sociedad dedicada a ellos, Sogecable, como sigue (Sogecable, 2004: IV-15 y IV-25):

- 1) *Los gastos de programación* constituyen el concepto de costes más importante y corresponden a la adquisición de derechos audiovisuales, fundamentalmente de cine y deportes. Los costes de derechos de programación de cine van normalmente referenciados al número de abonados, aunque en general contemplan la existencia de mínimos garantizados que, una vez superados, hacen que estos gastos se conviertan en un coste variable. Por otro lado, los gastos de derechos deportivos constituyen en general un coste fijo, al adquirirse por un importe establecido por temporada. Adicionalmente, Canal+ también adquiere derechos de series, animación y documentales, normalmente con precios fijos.

- 2) *Los costes de captación de abonados*, constituidos fundamentalmente por las comisiones pagadas a los distribuidores por la comercialización del producto, los gastos logísticos y administrativos en que se incurre por cada alta de un nuevo abonado, y la publicidad. Estos gastos son fundamentalmente variables en función del número de altas brutas que se producen, a excepción de la inversión publicitaria.
- 3) *Los costes de gestión de abonados*, que incluyen los costes de la revista de abonados, costes de administración, asistencia técnica, reparación de descodificadores, provisiones por insolvencias y costes incurridos por la atención al cliente. Son, en general, costes variables en función del número de abonados.
- 4) *Los costes de transmisión*, que incluyen los costes de difusión y transporte de la señal del servicio analógico, digital y digital terrestre. Son costes fijos, establecidos por contrato con el suministrador del servicio.
- 5) *Los costes de personal y otros costes de estructura*, que incluyen alquileres, suministros, servicios generales, comisiones de publicidad, cánones por derechos de autor, mantenimiento de licencias, etc.

La importancia del primer capítulo, los costes de programación, merece reseña a parte.

### **8.3.2 Necesidades de recursos para la eficiencia corporativa: incremento de la competitividad**

Si bien las inversiones tecnológicas, en infraestructuras, la propiedad intelectual y las concesiones administrativas han sido muy exigentes en recursos, el capítulo del inmovilizado inmaterial que ha significado la mayor cuenta de gastos para el grupo PRISA en toda su historia es el relativo a los derechos audiovisuales registrados por la unidad de negocio de Sogecable. Por su volumen y por no constituir sólo una necesidad operativa sino el elemento que ha marcado la diferencia en la competitividad del grupo en el ámbito audiovisual, los detallamos aquí de forma separada.

Según el informe de auditoría para el ejercicio 1997, el primero de actividad para Canal Satélite Digital (CSD), esta sociedad mantenía a 31 de diciembre de 1997 compromisos de pagos por un importe superior a los 943,5 millones de euros por acuerdos de compra suscritos con diversos suministradores de derechos de emisión de programación para los siguientes 10 años. Estos acuerdos lastraron la cuenta de resultados de Sogecable durante ese periodo y se concentraron especialmente en dos ámbitos: los partidos de fútbol y el cine norteamericano. El contexto político-económico en el que tuvieron lugar —las denominadas como *guerra del fútbol* y *guerra digital*— provocó una alza de los precios que requirió de enormes esfuerzos financieros para obtener los derechos que el grupo PRISA consideraba como necesarios para el éxito de su proyecto audiovisual.

Los principales acuerdos acumulados en 2004 eran los siguientes:

<b>Tabla 172. ACUERDOS DE DERECHOS AUDIOVISUALES DE SOGECABLE</b>	
<b>CINE</b>	
Derechos de emisión de:	<p>Películas de los grandes estudios americanos (Buena Vista International, Time Warner, Paramount, Universal, Columbia TriStar, Dreamworks, 20th Century Fox)</p> <p>Películas de productores independientes de EEUU (New Regency, New Line)</p> <p>Películas de cine europeo y español (a través de Sogecine y Sogepaq)</p>
Derechos de exhibición en:	<p>Sistema de pago por visión (CSD/Digital+)</p> <p>Primera ventana de televisión de pago (Canal+)</p> <p>Segunda ventana de televisión de pago (Cinemanía)</p>
Otros derechos:	<p>De teleseries, documentales y telefilmes</p> <p>Para emitir películas en abierto</p> <p>Sobre películas de catálogo</p> <p>De canales: TNT, Cartoon Network, CNN International (Time Warner/Turner); Disney Channel (Buena Vista); AXN (Sony-Columbia); Calle 13 (Universal); Fox y Fox News (Fox); Paramount Comedy y Nickelodeon (Paramount).</p>
<b>DEPORTE (Gestsport)</b>	
Derechos de fútbol:	<p>Fútbol de la Liga española</p> <p>Champions League</p> <p>Liga de fútbol argentina</p> <p>Liga de fútbol brasileña</p> <p>Liga de fútbol italiana</p>
Derechos de golf:	<p>Ryder Cup</p> <p>British Open</p> <p>US Open</p> <p>PGA</p>
Derechos de baloncesto:	<p>ACB</p> <p>NBA</p>
Derechos de hípica:	<p>Ascot</p> <p>Grand National</p>
Otros:	<p>NFL (fútbol americano)</p> <p>Liga española de balonmano</p> <p>Torneo de 6 Naciones de Rugby</p>
FUENTE: Elaboración propia a partir de Sogecable (2004).	

En el folleto para la ampliación de Sogecable con motivo de la operación de integración de Distribuidora de Televisión Digital, remitido ante la CNMV en julio de 2003, la sociedad reconocía a estos derechos audiovisuales como la «*pedra angular del modelo de explotación*» de Canal Satélite Digital (Sogecable-Ampliación, 2003: IV-17) y en el documento de registro de acciones de 2004 la

sociedad declaraba que el 61,1% de todos sus pagos correspondían a derechos (Sogecable-Registro de Acciones, 2004: 62).

### 8.3.2.1 *La guerra del fútbol o el coste de los derechos del pay-per-view*

Como describe pormenorizadamente Martínez Soler (1998), la guerra por los derechos de los partidos de fútbol en pago por visión llevó a PRISA a comprometer fuertes sumas a los equipos. Hasta la temporada de 1995-1996, Canal Plus pagaba poco más de 12 millones de euros por los derechos de la Liga de Fútbol Profesional; al terminar esa temporada la liga de fútbol española se había convertido en la más cara del mundo —en la *liga de las estrellas*, pues los clubs habían gastado todos los anticipos a cuenta de los derechos audiovisuales en fichajes multimillonarios— y Canal Plus llegaba a ofrecer más de 1.200 millones de euros por los derechos de siete temporadas. Una cifra que, en palabras de Martínez Soler, sólo unos meses antes se hubiera considerado «*extravagante*» (Martínez Soler, 1998: 106) pero que llegaba tarde, al igual que lo haría la oferta de Televisa de 2.103 millones de euros por diez temporadas (*ibid.*: 106).

Antonio Asensio, presidente de Antena 3 TV y su principal accionista, había conseguido apoderarse, a través de Gestora de Medios Audiovisuales (GMA), empresa pantalla de la cadena de televisión, de los principales contratos de retransmisión, rompiendo el blindaje tradicional de éstos gracias a la inexistencia en ellos —redactados en tiempos de televisión analógica— de consideración al pago por visión (*pay-per-view*). El proceso condujo a que, al comenzar la Liga de la temporada 1996-1997, los derechos del fútbol español estuvieran divididos en dos y condenados al acuerdo entre las televisiones que los poseían —o a la ruina económica de los clubs y de las cadenas, que ya habían comprometido retransmisiones y fichajes. Pero la mayor y principal consecuencia de aquella guerra de derechos fue el alza de los costes de la retransmisión de contenidos audiovisuales vitales para el éxito de las futuras plataformas digitales. Los 9 millones de euros que GMA llegó a ofrecer al Real Madrid por la cesión de sus derechos, triplicando los 3 millones que el club había recibido hasta entonces, ilustran perfectamente la inflación ocurrida en el fútbol español.<sup>181</sup>

Como es bien conocido, proceso que también relata detalladamente Martínez Soler (1998), los derechos se aglutinaron finalmente en torno a una sociedad de nueva creación, Audiovisual Sport —formada por el grupo PRISA, Antena 3 TV y TV3, en su inicio, y por PRISA, Telefónica y TV3, tras vender Antonio Asensio su paquete de Antena 3 TV a la operadora española. En Audiovisual Sport se concentraron todos los derechos para abierto y codificado de la liga de fútbol española y en ella estaban representadas las dos plataformas digitales que acababan de nacer, Canal Satélite

---

<sup>181</sup> Al final el Real Madrid cobró 6 millones de euros («El Real Madrid cobra mil millones tras negociar con directivos de Antena 3», *El País*, 29 octubre 1997, sección sociedad).

Digital del grupo PRISA y Vía Digital de Telefónica. Canal Satélite inició, así, la Liga de la temporada 1997-1998 con los mismos derechos, más los de *pay-per-view*, con que ya contaba Canal+, pero habiendo desembolsado más de 90 millones de euros a Audiovisual Sport —el 40% en propiedad de Telefónica, S.A.— para tener la exclusiva de pago por visión de los partidos que no se jugarían en sábado o domingo para las temporadas 1998-2003.

En 1999 Sogecable también anunció el acuerdo al que había llegado con el Real Madrid Club de Fútbol para la adquisición de los derechos audiovisuales y televisivos de las competiciones nacionales oficiales de Liga y Copa del Rey para las temporadas de 2003-2004 a 2007-2008, así como una opción para la adquisición de los mismos derechos correspondientes a la temporada 2008-2009. Los derechos cedidos consistían en una retribución fija, por cada una de las temporadas de 2003-2004 a 2007-2008, de 42 millones de euros y una retribución variable en función de los ingresos obtenidos por la explotación de los partidos en pago por visión tanto en televisión como en Internet. El coste de la opción para extender la duración del contrato a la temporada 2008-2009 se pactó en 18 millones de euros.

El sobrecoste producido a la factura del fútbol de PRISA con la operación iniciada por Antonio Asensio no sería la única consecuencia de la guerra del fútbol, pues ello agravó el endeudamiento de Antena 3 TV y aceleró, como veíamos en el capítulo 7, una mayor penetración del sistema financiero, a través del SCH, en el sistema de medios. El marco de renegociación de los derechos del fútbol de la Liga española en 2003 sería diametralmente distinto al fusionarse Vía Digital con Canal Satélite Digital y quedar Audiovisual Sport exclusivamente en las manos del grupo PRISA, de forma mayoritaria, y de la cadena de televisión autonómica TV3, que seguía con el 20% de su capital social. Según el informe anual para el ejercicio 2003, Audiovisual Sport, S.A. y el G-30 (los siete equipos de Primera División y veintidós de Segunda División) llegaron a un acuerdo para la adquisición de los derechos audiovisuales de las siguientes tres temporadas por un coste global en torno a 239 millones de euros. Los derechos adquiridos se sumaban a los derechos con los que ya contaba Audiovisual Sport, S.L., directamente o a través de sus socios, por lo que la empresa que explotaba los derechos audiovisuales del fútbol español se garantizaba de nuevo los derechos de 41 equipos de Primera y Segunda División.<sup>182</sup>

---

<sup>182</sup> Audiovisual Sport no ha sido, sin embargo, un negocio igual de rentable para todos sus socios. En mayo de 2004, el socio único de Sogecable en esta compañía, TV3, a través de la Corporació Catalana de Radio y Televisió (CCRT), se planteaba abandonar el accionariado de Audiovisual Sport por las pérdidas que esta participación le había acarreado. La entrada de la CCRT en Audiovisual Sport y Vía Digital en 1997 había supuesto al ente público catalán unas pérdidas de 128 millones de euros, de los que en 2004 todavía debía a Sogecable 38,5 millones de euros. Un año después, en febrero de 2005, la CCRT pactaba finalmente con Sogecable su permanencia en Audiovisual Sport para asegurarse la emisión de fútbol si bien acordando limitar su aportación de fondos a la entidad audiovisual («CCRTV y Sogecable pactan que TV3 se asegure la emisión del fútbol», *El País*, 8 de febrero de 2005, sección Deportes).

Al capítulo de gastos por derechos de retransmisión de partidos de fútbol hay que añadirle además los acuerdos para la emisión de partidos de otros campeonatos. En la auditoría del ejercicio del 2000, Sogecable informaba de la adquisición de la licencia no exclusiva sobre los derechos de la Liga de Campeones para la temporada 2000-2001 por un coste de 27 millones de euros. En el informe de auditoría del 2003 la licencia que se informaba se había adquirido ya era exclusiva para los derechos de la UEFA Champions League para TV de pago para las temporadas 2003-2004, 2004-2005 y 2005-2006. El informe no indicaba el coste total del acuerdo pero tanto la UEFA como Sogecable aseguraron que el precio pagado era sensiblemente inferior al de las anteriores temporadas.<sup>183</sup>

### 8.3.2.2 *La guerra digital o el coste de los derechos cinematográficos*

El marco de extrema competencia en que nacieron las dos plataformas de televisión digital por satélite afectó considerablemente también al otro gran paquete de contenidos considerado como crítico para el éxito de las mismas: el de los derechos sobre el cine. El informe de auditoría de Canal Satélite Digital para el ejercicio 1997 recoge que, como consecuencia del lanzamiento de la actividad y el comienzo de las emisiones en tecnología digital, la sociedad no sólo había incurrido en pérdidas significativas sino que redujo sus fondos propios por debajo de la mitad del capital social. Precisamente para hacer frente a estas cantidades, el informe de auditoría citaba un crédito sindicado firmado por Canal Satélite por valor de más de 360,6 millones de euros del que hablaremos más adelante.

A finales de 1997, la pugna entre las dos plataformas resultó, como ya había sucedido con el fútbol, en una alza de los precios insólita en el mercado de los derechos audiovisuales. La competencia mostrada por las dos plataformas digitales españolas ante las productoras estadounidenses para conseguir los mejores paquetes de cine en exclusiva produjo una inflación de precios que el grupo PRISA, que fue quien los consiguió casi en su totalidad, debió asumir prácticamente en solitario.

Mientras Vía Digital sólo consiguió los derechos de la Metro Goldwyn Mayer, Canal Satélite Digital llegaba a acuerdos con las siete grandes productoras de cine estadounidenses o *majors*: Fox, Paramount, Sony (Columbia), Universal, Disney (Buena Vista), Dreamworks y, muy destacadamente, Time Warner. Sólo el contrato en exclusiva con Time Warner, de una duración de diez años (1997-2007), supuso el pago de 541 millones de euros para Sogecable.

---

<sup>183</sup> En 1999, con Pío Cabanillas Alonso en la dirección general de RTVE, la cadena pública vendió a Vía digital esta competición para su explotación en la ventanilla de pago, durante cuatro años, por más de 180 millones de euros. («Sogecable adquiere los derechos de la Liga de Campeones», *El País*, 7 junio 2003, sección Deportes).



En 1997 Canal Satélite tenía comprometidos pagos por derechos de emisión de programación hasta el 2008, año en que debía abonar por ese concepto más de 66 millones de euros y, en 2003, más de 120 millones de euros. La fusión con Vía Digital dejó en manos de Sogecable todo el cine norteamericano y es de suponer que la renegociación del mismo, a partir de 2008 no sea al alza, dada la desaparición del factor que produjo la inflación en 1997: la existencia de dos plataformas de televisión digital por satélite en pugna. Ello ya ha ocurrido en el caso del cine no estadounidense. Hay que recordar que la factura del cine para Sogecable no se limita a las compras a las *majors* estadounidenses. Según datos publicados en la prensa,<sup>184</sup> en plena guerra digital, Canal Satélite Digital invirtió 32 millones de euros en cine español y europeo en 2001. En 2003, Digital+, la plataforma ya fusionada con su competidor invirtió 32,5 millones de euros en esa misma categoría. Esto es, entre 2001 y 2003 la inversión en cine español y europeo de Sogecable apenas aumentó en medio millón de euros.

### 8.3.3 Necesidad de recursos para el crecimiento: expansión

Las necesidades de expansión del grupo PRISA han llevado a la compañía a la creación de nuevas filiales, a la participación en sociedades terceras y a la adquisición de sociedades, a lo largo de su historia. El crecimiento de la inversión realizada por el grupo queda de manifiesto en los datos aportados en el folleto informativo para la OPV de PRISA con datos para el periodo 1997-1999:

<b>Tabla 173. POLÍTICA DE INVERSIONES 1997-1999</b>			
En millones de euros			
<b>Inversiones</b>	<b>1997</b>	<b>1998</b>	<b>1999</b>
Inmateriales	28,4	30,8	30,2
Materiales	27,4	37,4	52,5
Financieras	14,1	2,4	79,9
Total	69,9	70,6	162,6
FUENTE: PRISA-OPV (2000: Iv-109-110).			

Los datos anteriores muestran un crecimiento del 132% entre 1997-1999, la etapa justo anterior a la salida a bolsa de PRISA, en el que destaca un crecimiento especialmente importante de las inversiones financieras.

<sup>184</sup> *El País* (2003): «Sogecable invirtió más de 32 millones de euros en cine español y europeo en 2001», 31 de marzo 2003 y García, Rocio (2004): «Digital+ invirtió 32,5 millones de euros en cine europeo en 2003», sección Espectáculos, 22 septiembre 2004.

En los apartados siguientes mostramos aquellas adquisiciones, compras, fusiones o constituciones de sociedades más relevantes que se han podido detectar en la historia del grupo realizadas por Promotora de Informaciones, S.A. o por alguna de sus filiales.

### 8.3.3.1 Inversiones conocidas

La siguiente tabla muestra las inversiones cuyo importe se ha podido determinar:

<b>Tabla 174. EXPANSIÓN DEL GRUPO PRISA 1976-2004: INVERSIONES QUE SE HAN PODIDO DETERMINAR</b>		
<b>Sociedad</b>	<b>Operación/Fecha</b>	<b>Coste (*) (millones de euros)</b>
<b>Digital+</b>	Reestructuración por la fusión de Canal Satélite Digital y Vía Digital (España, 2003)	126,9
<b>Sogecable, S.A.</b>	Adquisición del 1,53% (España, 2000)	94,4
<b>Editorial Moderna</b>	Adquisición del 100% (Brasil, 2001)	82,0
<b>Impulsora de Empresas Periodísticas S.A. (La Prensa)</b>	Adquisición del 49% (México, 1993)	76,8
<b>Radiopolis</b>	Adquisición del 50% y participación en ampliación del capital social (México, 2001)	60,0
<b>Sogecable, S.A.</b>	Adquisición del un 1,71% (España, 2003)	50,8
<b>Gerencia de Medios, S.A.</b>	Adquisición del 100% (España, 2000)	48,2
<b>Gestión de Medios de Prensa, S.A.</b>	Constitución (España, 2000)	42,1
<b>Localia</b>	Ampliación de capital (España, 2002)	24,2
<b>Sociedad de Televisión Canal Plus, S.A.</b>	Constitución (España, 1990)	24,0
<b>As (grupo Semana)</b>	Adquisición del 75% (España, 1996)	18,0
<b>Sociedad Española de Radiodifusión, S.A.</b>	Adquisición del 75% en manos del Estado (España, 1992)	18,0
<b>Valores Bavaria (Grupo Latino de Radio)</b>	Adquisición del 13,24% (Colombia, 2004)	16,8
<b>Sogecable, S.A.</b>	Ampliación de capital (España, 1999)	15,0
<b>Prisa, Inc.</b>	Constitución y mantenimiento (EEUU, 2000)	14,0
<b>Sociedad Española de Radiodifusión, S.A.</b>	Ampliación de capital (España, 1986)	12,8
<b>ONA Catalana y Radio Ambiente Musical, S.A. (RAMSA)</b>	Adquisición del 85% (España, 2004)	12,5
<b>Newspaper Publishing (The Independent)</b>	Toma de participación (Reino Unido, 1990)	12,0

<b>Garafulic (Inversiones en Radiodifusión, Inversiones Grupo Multimedia e Inversiones Digitales, S.A.)</b>	Constitución de tres sociedades conjuntas (Bolivia, 2000)	11,8
<b>Sociedad General de Televisión (Sogetel)</b>	Participación en un 50% de su creación (España, 1992)	9,7
<b>Radio Continental y Radio Estéreo</b>	Adquisición (Argentina, 2004)	8,8
<b>Sociedad Española de Radiodifusión, S.A.</b>	Adquisición del 75% en manos privadas (España, 1984-1985)	6,6
<b>Grupo Espacio Editorial Andaluza Holding, S.L., (El Correo de Andalucía, Odiel Información, Diario Jaén, La Voz de Almería)</b>	Adquisición del 24,76% (España, 2000)	6,5
<b>Newspaper Publishing (The Independent)</b>	Ampliación de la participación (Reino Unido, 1991)	6,0
<b>Publico (sociedad Publico Comunicaçao Social)</b>	Adquisición del 16,75% (Portugal, 1992)	4,2
<b>El Globo</b>	Lanzamiento y cierre (España, 1987)	3,6
<b>Net Languages</b>	Adquisición del 67% (España, 2000)	1,9
<b>Grupo Garafulic</b>	Recapitalización sociedades conjuntas (Bolivia, 2002)	1,9
<b>Sociedad Estructura, Grupo de Estudios Económicos, S.A. (Cinco Días)</b>	Adquisición del 30% (España, 1989)	1,8
<b>Promotora General de Revistas, S.A. (PROGRESA)</b>	Constitución de la sociedad (España, 1987)	1,5
<b>Iberbanda, S.A.</b>	Ampliación de capital (España, 2003)	1,5
<b>Sociedad de Televisión Canal Plus, S.A.</b>	Ampliación de capital (España, 1990)	1,4
<b>Box News Comunicación</b>	Adquisición del 57,5% (España, 2001)	1,0
<b>Suma de Letras</b>	Adquisición del 50% (España, 2004)	0,77
FUENTE: Elaboración propia a partir de informes anuales, CNMV y hemeroteca Elpais.es y El mundo.es. (*) Coste de la inversión para el grupo PRISA, a través de la sociedad matriz o de cualquiera de sus filiales.		

Como puede observarse, el coste de la fusión entre las dos plataformas digitales ha sido la mayor inversión hasta el momento de la historia del grupo PRISA. La reestructuración de actividades realizada por Sogecable para la integración de las plataformas Canal Satélite Digital y Vía Digital tuvo un coste de 126,9 millones de euros entre enero y septiembre de 2003, según informó Sogecable a la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV). En concreto, del total de costes, 113 millones de euros correspondieron a programación, fundamentalmente a la cancelación de servicios de proveedores de canales temáticos, y 13,9 millones a otros gastos de explotación relacionados con servicios técnicos, alquileres e indemnizaciones a personal que se acogió voluntariamente a bajas incentivadas. La cifra total de la reestructuración puede haber sido, no obstante, mayor, en la medida que el folleto de ampliación de Sogecable con motivo de la

integración de las dos plataformas evaluaba el coste total final en una cifra entre los 300 y los 400 millones de euros, a repartir entre los ejercicios 2003, 2004 y 2005. No se ha podido documentar el coste real repercutido a estos dos últimos ejercicios.

### 8.3.3.2 Inversiones sin determinar

La siguiente tabla muestra aquellas inversiones cuyo importe no se ha podido determinar:

<b>Tabla 175. EXPANSIÓN DEL GRUPO PRISA 1976-2004: INVERSIONES SIN DETERMINAR</b>	
<b>Sociedad</b>	<b>Operación/Fecha</b>
<b>Antena 3 Radio</b>	Adquisición (España, 1992)
<b>Avanzit</b>	Adquisición del 2,38% (España, 2000)
<b>Consortio Cometa</b>	Toma de participación del 5% (España, 1994)
<b>Córdoba</b>	Adquisición (España, 1999)
<b>Elpais.es</b>	Lanzamiento (España, 1996)
<b>Extra Software, S.A.</b>	Adquisición del 62,50% (España, 1999)
<b>FirstMark Comunicaciones España, S.L. (Iberbanda, S.A. a partir de 2002)</b>	Adquisición del 17,5% (España, 1999)
<b>Gestión de Medios de Prensa, S.A</b>	Constitución (España, 1999)
<b>Grupo Empresarial Medios Impresos</b>	Constitución (España, 1999)
<b>Grupo Espacio Editorial Andaluza Holding, S.L., (El Correo de Andalucía, Odiel Información, Diario Jaén, La Voz de Almería)</b>	Adquisición del 75,24% (España, 1999)
<b>Grupo Latino de Radiodifusión</b>	Participación en un 50% de su creación (Latinoamérica, 1999)
<b>Grupo Latino de Radiodifusión</b>	Adquisición del 50% restante (Latinoamérica, 2004)
<b>Legal Affairs Consilium, S.L. (Collserola Audiovisual, S.L.)</b>	Adquisición (España, 2004)
<b>Málaga Altavisión, S.A.</b>	Toma de participación (España, 2004)
<b>Nuevo Diario Vallisoletano</b>	Constitución (España, 2000)
<b>Plural Entertainment, S.A. y Inc.</b>	Constitución (España y EEUU, 2001)
<b>Ponex (Expansion)</b>	Toma de participación del 5,5% (Francia, 1989)
<b>Prisacom, S.A.</b>	Constitución (España, 2000)
<b>Promotora de Ediciones Electrónicas (PROEL)</b>	Constitución (España, 1999)
<b>Radio Caracol</b>	Adquisición del 19% (Colombia, 1999)
<b>Radio El País</b>	Constitución (España, 1983)
<b>Sociedad Estructura, Grupo de Estudios Económicos, S.A. (Cinco Días)</b>	Adquisición de una nueva participación (España, 1992)
<b>Sociedad Televisión Alpujarra, S.L.</b>	Toma de participación (España, 2004)
<b>Unión Radio Digital, S.A.</b>	Constitución (España, 2000)
FUENTE: Elaboración propia a partir de informes anuales, CNMV y hemeroteca Elpais.es y Elmundo.es.	

Como puede observarse más de la mitad de las inversiones con costes determinados son posteriores a 1999 y el 75% de aquellas para las que no hemos podido determinar costes también son posteriores a esa fecha. Y el grupo no ha dejado de expandirse en 2005 y 2006,

especialmente en el mercado latinoamericano de la edición y la radiodifusión, y en el de la televisión local en España, con excepciones fuera de estos ámbitos como la compra de una importante participación del periódico francés *Le Monde*.

## **8.4 INTERESES GENERALES DEL GRUPO PRISA EN EL SISTEMA FINANCIERO**

---

A continuación se ofrece una visión general de los vínculos de interés que mantiene el grupo PRISA con el sector financiero atendiendo a las conclusiones alcanzadas en el capítulo 6. En función de ello hemos agrupado los datos en torno a los intereses financieros y estratégicos que el grupo PRISA mantiene con el sistema financiero: sus vínculos con la banca como prestamista, como accionista, como intermediario financiero avanzado, como cliente y como socio industrial. Dejamos para el capítulo 9 el detalle de la relación con el SCH en particular.

### **8.4.1 Las entidades financieras como prestamistas**

El primer y más evidente vínculo que mantiene el grupo PRISA con el sistema financiero y, más en concreto, con la banca, es en su calidad de receptor de los recursos de capital que las entidades de crédito puedan prestarle. Las entidades financieras son para el grupo PRISA, en primera instancia, prestamistas de recursos financieros.

#### *8.4.1.1 La deuda del grupo Sogecable*

El grupo PRISA, como veíamos, no posee la envergadura de los grandes grupos de comunicación internacionales, pero es el grupo español de comunicación multimedia más endeudado en términos generales y, en particular, con las entidades de crédito.

El grado de endeudamiento del grupo se acentúa a partir de finales de la década de los ochenta, con la creación de la Sociedad de Televisión Canal Plus, S.A, luego red denominada Sogecable, S.A. Sogecable, es la sociedad que mayores pérdidas aporta al grupo y que mayor grado de endeudamiento muestra.

<b>Tabla 176. DEUDA DE SOGECABLE 1989-2004</b>					
(Miles de euros)					
	<b>Total Deuda (corto y largo plazo)</b>	<b>Crecimiento anual en %</b>	<b>Deuda con entidades de crédito</b>	<b>Crecimiento anual en %</b>	<b>% Deuda con EC sobre total deuda</b>
1989	2.991	-	No se indica	-	-
1990	43.236	1.345,54	No se indica	-	-
1991	34.625	(19,92)	No se indica	-	-
1992	N/d	-	N/d	-	-
1993	35.977	-	No se indica	-	-
1994	54.620	51,82	No se indica	-	-
1995	55.387	1,40	No se indica	-	-
1996	275.638	397,66	36.201	-	13,13
1997	432.968	57,08	118.249	13,18	27,31
1998	441.167	1,89	138.479	17,11	31,38
1999	393.228	(10,87)	62.841	54,62	15,98
2000	473.861	20,51	110.200	75,36	23,25
2001	622.316	31,33	263.141	139,17	42,28
2002	735.526	18,19	269.564.	2,44	36,64
2003	1.977.827	168,90	1.123.444	316,76	56,80
2004	1.778.058	10,10	1.154.992	2,81	64,95
FUENTE: Elaboración propia a partir de informes anuales. Entre paréntesis los crecimientos negativos.					

La anterior tabla muestra cómo se multiplica el endeudamiento general del grupo Sogecable a lo largo de su historia. Desde su nacimiento hasta 2004, la deuda general agregada aumenta más del 9.000% y, dentro de ella, la deuda con las entidades de crédito crece más del 3.000% entre 1996 y 2004. Y esta deuda declarada no representa todo el riesgo financiero asumido por Sogecable, pues la sociedad avala y garantiza buena parte de las deudas contraídas por sus principales filiales. A continuación se transcriben los avales declarados por Sogecable en sus informes anuales desde 1989 hasta 2004, es decir, a lo largo de toda su vida operativa hasta el término de esta investigación:

- a) EJERCICIO 1996: La sociedad Sogecable S.A. es avalista de las pólizas de crédito<sup>185</sup> suscritas por *Gestión de Derechos Audiovisuales y Deportivos, S.A.* por un importe límite de 51,8 millones de euros.
- b) EJERCICIO 1997: La sociedad Sogecable S.A. es avalista de las pólizas de crédito suscritas por *Gestión de Derechos Audiovisuales y Deportivos, S.A.* por un importe límite de 49,9 millones de euros así como de sus líneas de avales dispuestos al 31 de diciembre de 1997 por importe de 32 millones de euros aproximadamente. Asimismo, Sogecable, junto con el resto de los socios de *Audiovisual Sport, S.L.*, cada uno en su correspondiente porcentaje de participación, es avalista de las pólizas de crédito suscritas por esta última sociedad al 31 de diciembre de 1997 por importe de 69,1 millones de euros.
- c) EJERCICIO 1998: La sociedad Sogecable S.A. es avalista de diversas pólizas de crédito suscritas por distintas sociedades del Grupo por un importe límite total de 22,8 millones de euros. Asimismo es avalista de las pólizas de crédito suscritas por *Gestión de Derechos Audiovisuales y Deportivos, S.A.* por un importe límite de 4,8 millones de euros así como de sus líneas de avales dispuestos al 31 de diciembre de 1998 por importe de 26,4 millones de euros. Asimismo, Sogecable, junto con el resto de los socios de *Audiovisual Sport, S.L.*, cada uno en su correspondiente porcentaje de participación, es avalista de las pólizas de crédito suscritas por esta última sociedad al 31 de diciembre de 1998 por importe de 300,5 millones de euros.
- d) EJERCICIO 1999: La sociedad Sogecable S.A. es avalista de diversas pólizas de crédito suscritas por distintas sociedades del Grupo por un importe límite total de 32,8 millones de euros. También es avalista de las líneas de avales dispuestos al 31 de diciembre de 1999 por *Gestión de Derechos Audiovisuales y Deportivos, S.A.* por importe de 11,6 millones de euros. Y, junto con el resto de socios de *Audiovisual Sport, S.L.*, cada uno en su correspondiente porcentaje de participación, es avalistas de las pólizas de crédito suscritas por esta última sociedad al 31 de diciembre de 1999 dispuestas por importe de 300,5 millones de euros.

---

<sup>185</sup> Una póliza de crédito es un instrumento de financiación a corto plazo. Técnicamente es una cuenta corriente que nos permite disponer de una cantidad de dinero a discreción, utilizando para ello los instrumentos de movilización de fondos habituales en una cuenta corriente (*vid.* Anexo 18).



- e) EJERCICIO 2000: La sociedad Sogecable S.A es avalista de diversas pólizas de crédito suscritas por distintas sociedades del grupo por un importe límite total de 62,8 millones de euros. Asimismo, la sociedad es avalista de las líneas de avales dispuestos al 31 de diciembre de 2000 por *Gestión de Derechos Audiovisuales y Deportivos, S.A.* por importe de 11,9 millones de euros. Por otro lado, la sociedad, junto con el resto de los socios de *Audiovisual Sport, S.L.*, cada uno en su correspondiente porcentaje de participación, es avalista de las pólizas de crédito y avales suscritas por esta última sociedad al 31 de diciembre de 2000, dispuestas por importe de 300,5 millones de euros. Asimismo, al 31 de diciembre de 2000, la sociedad garantiza, junto con los otros accionistas de *Warner Lusomundo Sogecable Cines de España, S.A.*, cada uno en su porcentaje de participación, las deudas que esta sociedad mantiene con entidades financieras por importe de 48 millones de euros.
- f) EJERCICIO 2001: La sociedad Sogecable S.A es avalista de diversas pólizas de crédito suscritas por distintas sociedades del grupo por un importe límite total de 68 millones de euros. Asimismo, la sociedad es avalista de las líneas de avales dispuestos al 31 de diciembre de 2001 por *Gestión de Derechos Audiovisuales y Deportivos, S.A.*, por importe de 13,8 millones de euros. Por otro lado, la sociedad, junto con el resto de los socios de *Audiovisual Sport, S.L.*, cada uno en su correspondiente porcentaje de participación es avalista de las pólizas de crédito a largo plazo y avales suscritas por esta última sociedad al 31 de diciembre de 2001. Asimismo, al 31 de diciembre de 2001, la sociedad garantiza, junto con los otros accionistas de *Warner Lusomundo Sogecable Cines de España, S.A.*, cada uno en su porcentaje de participación, las deudas que esta sociedad mantiene con entidades financieras a largo plazo por un importe límite de 48 millones de euros.
- g) EJERCICIO 2002: La sociedad Sogecable S.A es avalista de diversas pólizas de crédito suscritas por distintas sociedades del grupo por un importe límite total de 297 millones de euros. Asimismo, la sociedad es avalista de las líneas de avales dispuestos al 31 de diciembre e 2002 por *Gestión de Derechos Audiovisuales y Deportivos, S.A.* por importe de 9,7 millones de euros. Por otro lado, la sociedad, junto con el resto de los socios de *Audiovisual Sport, S.L.*, cada uno en su correspondiente porcentaje de participación es avalista de las pólizas de crédito a largo plazo y avales suscritas por esta última sociedad al 31 de diciembre de 2002, dispuestas por importe de 186 millones de euros aproximadamente. Asimismo, al 31 de diciembre de 2002, la sociedad garantiza, junto con los otros

accionistas de *Warner Lusomundo Sogecable Cines de España, S.A.* cada uno en su porcentaje de participación, las deudas que esta sociedad mantiene con entidades financieras a largo plazo por un importe límite de 48 millones de euros, aproximadamente.

- h) EJERCICIO 2003 y 2004: La sociedad Sogecable S.A es avalista de diversas pólizas de crédito suscritas por distintas sociedades del grupo por un importe límite total de 10 millones de euros. Asimismo, la sociedad garantiza junto con los otros accionistas de *Warner Lusomundo Sogecable Cines de España, S.A.* cada uno en su porcentaje de participación, las deudas que esta sociedad mantiene con entidades financieras a largo plazo por un importe límite de 42 millones de euros. Por otro lado, la sociedad garantiza por un importe de 6,3 millones de euros, la póliza de crédito que *Compañía Independiente de Noticias de Televisión, S.L.* mantiene con entidades financieras por un límite total de 7,2 millones de euros.

En 1998, para atender a las necesidades de lanzamiento de Canal Satélite Digital, Sogecable, S.A. formalizó un crédito sindicado con diversos bancos por un importe de 360,6 millones de euros con vencimiento a siete años. La operación financiera, dirigida por Morgan Stanley, contaba con la participación de Argentaria, Banco Bilbao Vizcaya, Caja Madrid, Banque Paribas, Credit Agricole Indosuez, J.P. Morgan, Societé Generale, The Bank of Tokyo Mitsubishi y Morgan Stanley. A diciembre de 1997, Canal Satélite mantenía pólizas de crédito con diversas entidades financieras, con un límite de más de 90 millones de euros. Estas deudas, con vencimiento en 1998, fueron canceladas en su totalidad y sustituidas por el mencionado crédito sindicado.

En agosto de 2003, Sogecable S.A., tras la fusión de Canal Satélite Digital con DTS Distribuidora de Televisión Digital, S.A. (empresa explotadora de Vía Digital) para la creación de Digital+, se vio obligada a renegociar la deuda financiera que ambos grupos aglutinaban tras la fusión. Esta renegociación implicó, en la fecha señalada, la firma con un grupo de entidades financieras de un contrato de préstamo y crédito sindicado por importe de 1.350 millones de euros. Según indicó la sociedad en el correspondiente informe anual y en un hecho relevante a la CNMV (número 43975) esta operación estructuraba 1.250 millones de euros como un préstamo a largo plazo y 100 millones de euros en una póliza de crédito disponible durante toda la vida del préstamo. La parte a largo plazo tenía vencimiento a siete años y medio, amortizándose en 20 pagos consecutivos trimestrales crecientes, iniciando su amortización en el ejercicio 2006 por 100 millones de euros, 225 millones de euros en el 2007 y finalizando en diciembre de 2010. La finalidad del préstamo sindicado no fue sólo la reestructuración de la deuda financiera del grupo Sogecable —incluyendo DTS Distribuidora de Televisión Digital, S.A. y Audiovisual Sport, S.L.—, sino también la financiación del proceso de lanzamiento de Digital+ y la reestructuración operativa

del grupo. En particular, la reestructuración de la deuda bancaria se realizó como muestra la siguiente tabla.

<b>Tabla 177. REESTRUCTURACIÓN DE LA DEUDA BANCARIA DE SOGECABLE CON MOTIVO DE LA INTEGRACIÓN DE VÍA DIGITAL</b>	
<b>Deuda bancaria antes de la reestructuración</b>	<b>Deuda bancaria después de la reestructuración</b>
1.060 millones de euros	735,2 millones de euros
FUENTE: Sogecable-ampliación (2003: 8-9).	

Los 735,2 millones de euros de deuda bancaria, tras la reestructuración, iban a cubrirse con el préstamo de 1.350 millones de euros. El saldo restante del mismo se destinó al repago de la deuda bancaria de Audiovisual Sport (176,2 millones de euros), a financiar el proceso de reestructuración (estimado en unos 300 a 400 millones de euros) y a otras necesidades corporativas, según el folleto de ampliación del capital de Sogecable con motivo de la integración de Vía Digital en Canal Satélite Digital. Las entidades aseguradoras de este préstamo sindicado fueron el Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA), BNP Paribas, Banesto, Caja de Estalvis i Pensions de Barcelona (La Caixa), Caja Madrid, Crédit Agricole Indosuez, HSBC, J P Morgan, Natexis, Santander Central Hispano (SCH) y Société Générale.<sup>186</sup>

Este préstamos sindicado vino complementado, además, por un préstamo participativo que los socios de referencia de Sogecable (Groupe Canal+, Telefónica y PRISA) suscribieron por importe de 150 millones de euros (50 millones cada uno) para apoyar la integración de Vía Digital en Sogecable y respaldar la puesta en marcha de Digital+, según consta también en el informe anual para el ejercicio y en el correspondiente hecho relevante enviado a la CNMV (número 43337).

Por último, es preciso tener en cuenta que, derivados de las pérdidas de las sociedades del grupo Sogecable, fundamentalmente de Canal Satélite Digital, la sociedad contabiliza en sus cuentas créditos e impuestos anticipados que el grupo mantiene frente a las Administraciones Públicas. Dichos créditos fiscales, con un plazo legal de 10 años, contribuyen a minimizar los resultados del grupo para un ejercicio dado pero, en realidad, aumentan la deuda real. Para el

---

<sup>186</sup> Este préstamo fue sustituido en julio de 2005 por otro contrato de préstamo por importe de 1.200 millones de euros suscrito con 24 entidades financieras. El objeto del mismo era sustituir la financiación bancaria de 1.350 millones de euros suscrita por Sogecable en agosto de 2003, en el marco de la integración de Vía Digital y del lanzamiento de Digital+. El nuevo préstamos tenía un vencimiento establecido en 2011 y la sociedad sólo indicó, en la correspondiente nota informativa ante la CNMV (Hecho relevante número: 59561) que actuaban en el mismo en condición de directores (Mandated Lead Arrangers) las siguientes entidades de crédito: Banco Bilbao Vizcaya Argentaria, Banesto, BNP Paribas, La Caixa, Caja Madrid, Calyon, Citigroup, HSBC, Natexis, Royal Bank of Scotland, Société Générale y Sumitomo. Junto a estas entidades, también tenían participaciones destacadas Banco Santander Central Hispano, JP Morgan, Caixa Galicia, Barclays, Banco Urquijo, Sabadell-Atlántico y Caixa Catalunya.

ejercicio 1997, por ejemplo, Canal Satélite Digital declaró unas pérdidas contables de más de 81 millones de euros que era la cifra resultante tras haber descontado los más de 42 millones de euros del crédito fiscal. Pero el crédito fiscal sólo difiere el pago de la deuda fiscal, de modo que en realidad la cifra de pérdidas para el ejercicio era de más de 120 millones de euros. Por otro lado, a 31 de diciembre de 2002, el Grupo Sogecable tenía registrados en su Balance de Situación unos créditos fiscales por importe de 257,2 millones de euros y Vía Digital, a esa misma fecha, tenía registrados unos créditos fiscales por importe de 652 millones de euros. Ambos créditos se sumaban al fusionarse ambas plataformas y, aunque el grupo PRISA esperaba poder recuperarlos en los plazos establecidos por la legislación, lo cierto es que estos créditos suponían en aquellos momentos un 34% de los activos del balance pro forma y un 125% de los fondos propios del balance pro forma de ese ejercicio.

#### 8.4.1.2 La deuda del grupo PRISA

La importante deuda del grupo Sogecable, así como el riesgo crediticio asumido a través de sus filiales, no queda reflejada en toda su magnitud en el grupo PRISA al no integrarse globalmente las cuentas de Sogecable en el primero. Esta deuda experimenta su mayor crecimiento en la última etapa de la historia del grupo, la de mayor expansión y financiarización, periodo para el que hemos contado con datos de los informes anuales.

<b>Tabla 178. DEUDA TOTAL DEL GRUPO PRISA 1999-2004</b>				
(Miles de euros)				
	<b>Deuda total con acreedores a corto y largo plazo</b>	<b>Crecimiento total anual en %</b>	<b>Deuda total con entidades de crédito</b>	<b>% Deuda EC Sobre deuda total</b>
1999	98.445	-	35.004	35,55
2000	409.943	316,42	304.157	74,19
2001	567.342	38,40	439.830	77,52
2002	538.491	(5,09)	459.446	85,32
2003	620.830	15,29	389.663	62,76
2004	652.526	5,11	400.423	61,37

FUENTE: Elaboración propia a partir de informes anuales.

Como puede observarse, entre 1999 y 2004 la deuda global agregada del grupo PRISA se multiplica casi por siete y la deuda sólo con las entidades de crédito por once. Si bien el peso relativo de la deuda con las entidades de crédito se reduce algo al final del periodo, ésta sigue significando más de la mitad de toda la deuda del grupo en 2004.

<b>Tabla 179. DEUDA CON ENTIDADES DE CRÉDITO DEL GRUPO PRISA 1999-2004</b>				
(Miles de euros)				
	<b>Largo plazo (% Sobre total)</b>	<b>Corto Plazo (% Sobre total)</b>	<b>Total</b>	<b>Crecimiento anual en %</b>
1999	28.280 (80,79)	6.724 (19,21)	35.004	-
2000	96.304 (31,66)	207.853 (68,34)	304.157	768,92
2001	305.313 (69,42)	134.517 (30,58)	439.830	74,97
2002	303.997 (66,16)	155.449 (33,84)	459.446	4,46
2003	282.676 (72,54)	106.987 (27,46)	389.663	(15,19)
2004	255.832 (63,89)	144.591 (36,11)	400.423	2,76

FUENTE: Elaboración propia a partir de informes anuales.

El desglose de la deuda del grupo PRISA con las entidades de crédito entre 1999 y 2004 muestra un incremento muy marcado entre 1999 y 2001 y un cierto estancamiento en los años posteriores así como las siguientes características:

<b>Tabla 180. CARACTERÍSTICAS DE LA DEUDA DEL GRUPO PRISA 1999-2004</b>			
	<b>Largo plazo con entidades de crédito</b>	<b>Corto Plazo con entidades de crédito</b>	<b>Otras Deudas</b>
1999	Préstamos: 12,24% Pólizas de crédito: 87,75%	Préstamos: 74,50% Pólizas de crédito: 25,49%	Pagos pendientes: parte aplazada del pago por la adquisición de participaciones en Grupo Caracol y a los compromisos contraídos de inversión en Grupo Latino de Radiodifusión, S.L.
2000	Préstamos: 21,36% Pólizas de crédito: 78,63%	Préstamos: 28,43% Pólizas de crédito: 62,73% Descuento de efectos: 4,28% Arrendamiento financiero: 4,53%	Administraciones Públicas: 8,63% sobre total deuda 2000
2001	Préstamos: 56,08% Pólizas de crédito: 43,91%	Préstamos: 38,89% Pólizas de crédito: 24,84% Descuento de efectos: 6,40% Arrendamiento financiero: 4,97%	Administraciones Públicas: 1,37% sobre total deuda 2001 Pagos pendientes: 39,3 millones de euros por la participación en Sistema Radiópolis, S.A. de C.V. y ampliación de PRISA en esta misma empresa por 11,2 millones de euros

	Largo plazo con entidades de crédito	Corto Plazo con entidades de crédito	Otras Deudas
2002	Préstamos: 57,94% Pólizas de crédito: 38,76%	Préstamos: 53,66% Pólizas de crédito: 33,12% Descuento de efectos: 6,97% Arrendamiento financiero: 6,23%	No se detallan
2003	Préstamos: 95,90% Pólizas de crédito: 4,09%	Préstamos: 64,10% Pólizas de crédito: 29,78% Descuento de efectos: 1,85% Arrendamiento financiero: 4,27%	Administraciones Públicas: 2,25% sobre total deuda 2003 Bonos canjeables: 162,3 millones de euros (26,14% sobre total deuda 2003)
2004	Préstamos: 86,08% Pólizas de crédito: 13,91%	Préstamos: 58,85% Pólizas de crédito: 35,39% Descuento de efectos: 3,67% Arrendamiento financiero: 2,06%	Administraciones Públicas: 4,36% sobre total deuda 2002 Bonos canjeables: 162,3 millones de euros (24,87% sobre total deuda 2002)
FUENTE: Elaboración propia a partir de informes anuales.			

Como señalábamos para Sogecable, también el grupo PRISA contabiliza créditos e impuestos anticipados que mantiene frente a las Administraciones Públicas y cuya principal característica es su progresivo aumento en el periodo detallado, tras una reducción en 2001. Si la deuda mantenida con las Administraciones Públicas suponía el 8,3% de toda la deuda del grupo en 2000, en 2001 se había reducido al 1,37% pero en 2004 había vuelto a escalar hasta el 4,36%.

PRISA, al igual que Sogecable también incrementa su riesgo financiero indirecto avalando préstamos concedidos a filiales o actas fiscales firmadas en disconformidad:

- a) En 2001 afianzó la financiación de varias sociedades compartidas con el grupo boliviano *Garafaulic* de tres préstamos concedidos a las mismas por el Banco de Sabadell por un importe agregado de 11,5 millones de euros (9,6 millones de euros). El incumplimiento del pago —y de los pactos con PRISA— de las sociedades del grupo *Garafaulic*, obligó a la sociedad española a asumir el pago de 9,5 millones de dólares al Banco de Sabadell en junio de 2003 como valedora que era de los préstamos.
- b) Durante el ejercicio 2003, *Sogecable S.A.* suscribió un contrato de préstamo y crédito sindicado por importe total de 1.350 millones de euros. En el citado contrato, PRISA asumió frente al sindicato de bancos y entidades de crédito, y hasta el 30 de junio de 2005, un compromiso de aportación de fondos para compensar el déficit de caja, hasta un importe máximo de 38,3 millones de euros,

en el caso de que Sogecable, S.A. no pudiera atender o no atendiese el pago de las cantidades adeudadas bajo la deuda renegociada.

- c) También en 2003 PRISA participó en el préstamo sindicado participativo a *Sogecable* del que hablábamos en el apartado anterior—para apoyar la integración de Vía Digital en Sogecable y respaldar la puesta en marcha de Digital+— por valor de 50 millones de euros.
- d) También en 2003, PRISA realizó un préstamo de 3 millones de euros a *Iberbanda, S.A.* el 14 de agosto, otro de 3,4 millones de euros el 20 de octubre y en enero de 2004 otro por valor de 1,8 millones de euros a la misma sociedad.
- e) En 2004, PRISA también avaló un préstamo a la sociedad participada *Iberbanda, S.A.*, con objeto de la adjudicación de la licencia de emisión LMDS. El importe total avalado a 31 de diciembre de ese año ascendió a 1,2 millones de euros pero PRISA ya actuaba como fiador de otros préstamos y créditos bancarios concedidos a *Iberbanda, S.A.* hasta un importe máximo de 16,5 millones de euros.
- f) A 31 de diciembre de 2004, PRISA había prestado avales bancarios por importe de 12,0 millones de euros, correspondientes principalmente a actas de inspección de las autoridades fiscales firmadas en disconformidad.<sup>187</sup>

Por otro lado, buena parte de las deudas contraídas en forma de préstamos y pólizas de crédito tiene por misión pagar el coste de la expansión del grupo, como lo muestran estos dos ejemplos:

- En 1999, y como consecuencia de la compra del grupo Caracol, la sociedad dominante del grupo, Promotora de Informaciones, S.A., firmó una póliza de crédito en divisas cuyo principal al 31 de diciembre de 1999, según indicaba el informe anual, ascendía a 16 millones de euros. Son muy pocas las ocasiones que los informes anuales indican con quien se firman estos créditos pero, excepcionalmente, el informe de 1999 indicaba que tal póliza se había firmado en dólares con Argentaria.
- Con fecha de 23 de diciembre de 2003, Dédalo Grupo Gráfico, S.L. y un grupo de bancos suscribieron un contrato de préstamo y crédito sindicado por importe máximo de 125 millones de euros, de los cuales se amortizaron cerca de 21 millones de euros

---

<sup>187</sup> También la Sociedad Española de Radiodifusión, S.A. ha avalado actas firmadas en disconformidad. A 31 de diciembre de 2004, la SER había prestado avales por importe de 13 millones de euros, correspondientes principalmente a la adjudicación de concesiones administrativas y a actas de inspección de las autoridades fiscales firmadas en disconformidad.

durante el ejercicio 2004, cuyo objeto parcial era la refinanciación de las deudas de las empresas participadas. El mencionado contrato de préstamo y crédito sindicado fue suscrito también, como garantes, por las empresas del grupo Mateu Cromo Artes Gráficas, S.A., Dédalo Altamira, S.A., Mateu Liber, S.L., Macrolibros, S.A., Distribuciones Aliadas, S.A., Norprensa, S.A., Bidasoa Press, S.L., Polestar Hispánica, S.A., Polestar Heliocolor, S.A. y Gráficas Integradas, S.A., filiales de Dédalo Grupo Gráfico, S.L.

#### **8.4.2 Las entidades financieras como accionista/inversor**

Las entidades financieras han participado accionarialmente en distintas sociedades del grupo PRISA a lo largo de la historia de éste, siendo sus vínculos corporativos más estrechos con Sogecable, S.A. y los más personales y veteranos con la matriz. También se señalan los partícipes de la sociedad Promotora de Emisoras de Televisión, S.A. y del Centro de Asistencia Telefónica, S.A. (CATSA).

##### *8.4.2.1 En Promotora de Informaciones, S.A.*

Como hemos podido comprobar en el apartado sobre la estructura de la propiedad del grupo PRISA, en su consejo de administración no ha habido nunca consejeros bancarios de carácter corporativo como sí sucederá en Sogecable. Pero ello no significa que la sociedad no haya tenido accionistas bancarios, bien a título individual, bien a título corporativo, a pesar de que, debido al carácter no mayoritario de sus paquetes o a su ausencia en el consejo de administración —o a ambas cosas—, su presencia no siempre sea visible. Los recuperamos de la lista de vinculaciones financieras del consejo de administración de 2004 y añadimos algunos más.

<b>Tabla 181. ACCIONISTAS DE PRISA VINCULADOS A LA BANCA</b>	
<b>Accionista de PRISA</b>	<b>Banco al que están vinculados</b>
Alzaga, Óscar	Banco Urquijo
Marañón Bertrán de Lis, Gregorio	Banco Urquijo, Banif
Noguera, Álvaro y familia	Banco de Valencia
Oliart, Alberto	Banco Hispano Americano
Oliart, alberto	Banco Hispano Americano
Pérez Escolar, Rafael	Banesto
Pérez Minués, Fernando	Banco Occidental
Polanco, Isabel de	Banesto
FUENTE: Elaboración propia.	

En efecto, en los primeros años ya encontramos entre los accionistas de PRISA a una familia de banqueros, los Noguera, pertenecientes al Banco de Valencia —actualmente dentro del grupo



Bancaja— que en 1980 son el segundo grupo familiar más importante de PRISA, con un paquete accionarial sólo inferior al de la Jesús de Polanco y su entorno. En esa misma fecha, 1980, y como ya veíamos con anterioridad, el tercer paquete accionarial está también en manos de un banquero, Fernando Pérez Minués, consejero del Banco Occidental —hoy integrado al grupo BBVA. Pérez Minués fue consejero de PRISA entre 1973 y 1993.

La búsqueda de los primeros créditos para la empresa editora estuvo muy vinculada a los primeros accionistas banqueros. El primer préstamo bancario, con el que se adquirió el solar de la calle Miguel Yuste a la empresa Inhibérica, S.A., se logró subrogándose en los créditos que el Banco Hipotecario le tenía concedidos a su anterior propietario y se desconoce con qué bancos se consiguió cerrar la segunda ampliación de capital, cuya suscripción por parte de los accionistas no cubrió todo el capital social obligando a acudir a créditos puente. Pero según Seone y Sueiro (2004: 61) en 1975 hacían falta más recursos de capital y la disposición de las entidades de crédito era muy limitada para con una empresa periodística joven y endeudada, motivo por el que Alberto Oliart, a la sazón director del Banco Hispano Americano y accionista de PRISA, inició las gestiones para ello —finalmente el aval bancario necesitado en aquel momento para la rotativa lo concedió el Banco Atlántico, con aval personal de Jesús de Polanco y de José Ortega. Y el primer crédito hipotecario se conseguía en marzo de 1976 con el Banco de Crédito Industrial por 133 millones a doce años.

También según Seone y Sueiro (2004: 90-91), PRISA obtuvo el apoyo en los primeros años del Banco Urquijo, del que era director un importante accionista de PRISA, Gregorio Marañón Bertrán de Lis. Gracias a Marañón, el Banco Urquijo, un banco liberal y que ejercía un mecenazgo cultural a través de la Sociedad de Estudios y Publicaciones, se convirtió en el principal accionista de PRISA, con el 10% entre 1977 y 1983. Óscar Alzaga estaba también, aunque indirectamente, unido al Banco Urquijo en su calidad de socio de Gregorio Marañón. Alzaga compartía con Marañón, entre otros, un importante bufete de abogados en Madrid. El banco Urquijo prestó su apoyo inicial a PRISA con la garantía de que el periódico defendería la economía de mercado y la monarquía democrática. Más tarde se desprendería de su participación, dos tercios de la cual pasaron a Polanco, en plena guerra entre accionistas. Muy poco después PRISA iniciaba sus primeros contactos con los principales accionistas de la SER para iniciar su penetración accionarial en ella. En 1984, los principales accionistas de la cadena eran las familias Fontán, Garrigues y Gómez Mira que, junto con el Banco Urquijo, a través de Ediciones Bidasoa, representaban el 60% del capital (el 25% estaba en manos del Estado y el 15% se dividía entre 31 pequeños accionistas).

Uno de los primeros accionistas de PRISA fue también el abogado Rafael Pérez Escolar, que vendió sus acciones en 1983 junto con el grupo de promotores de la operación García-Trevijano que, tras ver frustrados sus intentos por conseguir el control de PRISA, se deshicieron de sus

respectivos paquetes (obteniendo buenos réditos por su inversión). Pérez Escolar era secretario del consejo de administración de Banesto desde los años setenta y consejero desde mediados de los ochenta cuando el BSCH absorbió a la entidad en 1994, momento en que los accionistas del Banesto, como Pérez Escolar, pasaron a ser accionistas —críticos— del BSCH. La lucha personal que entabló desde entonces este abogado con el consejo de administración del Santander y su proximidad a los dos anteriores presidentes del Banesto, Pablo Garnica y Mario Conde, son los últimos rasgos que caracterizan a este abogado exjuez que, siendo accionista de PRISA, ocupaba un puesto en el consejo de administración de Banesto.

#### 8.4.2.2 *En Sogecable, S.A.*

Cuatro han sido las entidades bancarias que han apoyado al grupo PRISA en su proyecto audiovisual de televisión nacional desde sus inicios: el BBVA (a través de Corporación General Financiera, S.A.), el grupo March (a través de Inversiones Artá, S.A. y de la sociedad Deya, S.A.,<sup>188</sup> pertenecientes ambas a Corporación Financiera Alba, S.A., el holding de inversiones de los March, y Alba Inmobiliaria, S.A.), Bankinter (el otro banco de la familia Botín, integrado no de forma contable pero sí operativamente al grupo SCH) y Caja Madrid (a través de Corporación Financiera Caja de Madrid, S.A.).

A continuación se muestra la evolución de las participaciones en Sogecable, S.A. (Sociedad de Televisión Canal Plus, S.A. entre 1989 y 1996) de estos accionistas bancarios.

---

<sup>188</sup> La sociedad Deya, S.A. se convirtió en Inversiones Finalba, S.A. en 2005 y luego fue absorbida, junto con otras sociedades, en Alba Participaciones, S.A., siempre dentro de la Corporación Financiera Alba, S.A., del grupo March.

**Tabla 182. EVOLUCIÓN DE LA PARTICIPACIÓN ACCIONARIAL EN SOGECABLE DE LOS PRINCIPALES ACCIONISTAS BANCARIOS 1990-2004**

	<b>Grupo BBVA (1) en %</b>	<b>Grupo March (2) en %</b>	<b>Bankinter (3) en %</b>	<b>Grupo Caja Madrid (4) en %</b>
1990	15,00	15,00	5,00	5,00
1991	15,00	15,00	5,00	5,00
1992	15,26	15,26	5,08	5,08
1993	15,79	13,79	5,26	5,26
1994	15,79	12,65	5,26	5,26
1995	15,79	12,65	5,26	5,26
1996	15,79	12,65	5,26	5,26
1997	15,79	12,65	5,26	5,26
1998	14,12	17,46	5,26	5,26
1999	10,29	19,41	3,95	3,95
2000	6,51	19,41	4,24	N/d
2001	N/d	(5)	4,24	N/d
2002	9,88	-	4,11	3,75
2003	3,87	-	1,71	5,02
2004	2,99	-	-	3,09

FUENTE: Elaboración propia a partir de informes anuales, Alonso (1999), folleto de información pública para la OPV de Sogecable (1999) y comunicaciones a la CNMV.

N/d: No disponible

(1) A través de Corporación General Financiera, S.A. (2) A través de Inversiones Artá hasta 1997 y de ésta y las sociedades Deyá, S.A. y Alba Inmobiliaria, S.A. a partir de 1998 (3) A través de Bankinter, Consultoría, Asesoramiento y Atención telefónica, S.A. y a partir de Hispamarket, S.A., a partir de 1998. (4) A partir de Corporación Financiera Caja Madrid, S.A. (5) Reduce su participación a niveles que no permiten disponer de un representante en el consejo de administración.

El análisis de la evolución de la participación accionarial de Sogecable muestra un dato poco conocido. Desde 1998 y hasta 2000, el principal accionista bancario del grupo deja de ser el BBVA para ser el grupo March a través de diversas sociedades financieras. Pero el principal aspecto que revela la anterior tabla es el fin de un ciclo financiero en el grupo de comunicación.

En 1999 un 25% del capital social de Sogecable empezó a cotizar en bolsa y a finales del 2004, tras la fusión con Vía Digital de Canal Satélite Digital y una ampliación de capital, la proporción del capital social que cotizaba libremente en bolsa alcanzaba el 40,44%. El inicio de la cotización bursátil de parte del capital social de Sogecable, que reduce las participaciones de todos los accionistas corporativos y bancarios, supuso el inicio de un proceso de desinversión de los socios bancarios de la sociedad.

El primero en activar el proceso fue el BBVA por sus propias circunstancias corporativas. El gobierno español dio luz verde a la fusión del BBV con Argentaria a cambio de que la entidad

resultante, BBVA, redujera las participaciones que tenía de forma directa o indirecta en medios de comunicación, empresas energéticas y telecomunicaciones, hasta un límite del 3%. En este contexto —al que se suma su alianza con Telefónica<sup>189</sup>— el BBVA inicia a partir del 2000 un proceso de desinversión en medios de comunicación para evitar la concentración —estaba presente directa e indirectamente en las tres cadenas privadas de televisión— empezando con la enajenación del 5,325% de Sogecable, que le reportará 370,8 millones de euros en plusvalías.

La desinversión bancaria en Sogecable también es llevada a cabo por el grupo March, que a partir de 2001 reduce su participación a niveles que no permiten la representación en el consejo de administración,<sup>190</sup> y por Bankinter, que en 2003 se desprende del 1,71% de participación que le quedaba —por la que obtuvo 61,3 millones de euros de plusvalías. En 2004, los únicos accionistas bancarios que quedan en Sogecable son el BBVA y Caja Madrid, ambos con participaciones muy reducidas, cerrándose de este modo un primer ciclo financiero en Sogecable liderado por el apoyo de la banca tanto como prestamista, como veíamos en el epígrafe anterior, como accionista, con muy buenos réditos para la inversión realizada por las entidades de crédito.

#### 8.4.2.3 En Promotora de Emisoras de Televisión, S.A.

Promotora de Emisoras de Televisión, S.A. (PRETESA), sociedad creada por el grupo PRISA en 1999 para el desarrollo y participación en el negocio de las televisiones locales, y compañía que gestiona la marca Localía TV, está participada por diversas entidades bancarias y financieras.

<b>Tabla 183. ACCIONISTAS EN PRETESA 2004</b>		
<b>Sociedad</b>	<b>Participación en %</b>	<b>Incorporación</b>
Grupo PRISA	75%	Constituye en 1999
Marco Polo Investments SCR, S.A.	11%	Noviembre 2003
Fingalicia	10%	Julio 2002
Agrupación Radiofónica, S.A. (AGRURASA)	4%	Julio 2002
FUENTE: CNMV.		

Como puede verse en la tabla anterior, tres son las sociedades que junto a PRISA son accionistas de PRETESA: Fingalicia, Marco Polo Investments y AGRURASA. Las dos primeras proceden del ámbito financiero. La sociedad Fingalicia está participada por el Banco Pastor y por

<sup>189</sup> En febrero de 2000, BBVA y Telefónica firmaron un acuerdo con intereses en Internet, comercio electrónico, plataformas de servicios móviles y medios de pago. Se trató de una *alianza global* mediante un intercambio de acciones por el que la operadora tomó un 3% del banco y el BBVA compró hasta un 10% de ésta, de la que ya poseía un 10%.

<sup>190</sup> Si bien su representante hasta ese momento, Leopoldo Rodés, se mantiene en el consejo de administración de Sogecable como consejero independiente.

la sociedad financiera Inversiones Ibersuizas. Marco Polo Investments es una sociedad de capital riesgo española creada en 2000 para invertir en proyectos de los sectores de las tecnologías, el multimedia y las telecomunicaciones. Promovida por los asesores financieros GBS Finanzas y Fincorp Finanzas Corporativas, se creó con un fondo de 100 millones de euros y cuenta entre sus accionistas con 42 miembros entre empresas y entidades financieras. Entre estas últimas están: Caja Madrid, Caixa Catalunya, Banco Zaragozano, Banco Sabadell-Atlántico, Caja de Navarra, Caja Duero y Bancaja.

La venta de un 11% de PRETESA a Marco Polo Investments en 2003 tuvo un coste de 8,2 millones de euros para la sociedad de capital riesgo y fue valorada por el grupo PRISA como una importante apuesta del sector corporativo y financiero español por el desarrollo de la televisión local, sector en el que PRISA ha invertido intensamente en los últimos años.

#### 8.4.2.4 *Centro de Asistencia Telefónica, S.A.(CATSA)*

En diciembre de 1989 la entonces todavía Sociedad de Televisión Canal Plus, S.A., crea su primera filial, el Centro de Asistencia Telefónica, S.A. (CATSA), un centro auxiliar de servicios cuyo objeto social es triple:

- La realización de actividades y la prestación de servicios, estudios, análisis, promoción, programación, proceso de datos e informes relacionados con la actividad de la comunicación;
- La prestación de servicios de asistencia telefónica, telefax u otro procedimiento mecánico y, en general, todo aquello que pueda relacionarse o ser complementario o accesorio a la explotación de los medios de comunicación;
- El franqueo y curso por correo de impresos publicitarios y cartas por cuenta propia o e sus clientes y la venta por correo.

De las tres actividades, la segunda, como suministrador de servicios de asistencia telefónica, es la principal. Hasta 1995 CATSA funciona esencialmente como prestadora de servicios telefónicos para Canal Plus pero, a partir de esa fecha, ofrece esta actividad también a otras sociedades, ampliándose su objeto social. La tercera actividad es creciente en importancia en lo que se refiere, especialmente, a la televenta. Según Alonso (1999: 318) es a su actividad para Canal Club y sobre todo a su implicación en el lanzamiento de Canal Satélite Digital a que se debe el enorme crecimiento de las ventas y de los resultados, así como del número de empleados de CATSA entre 1996 y 1997.

CATSA era propiedad de Sociedad de Televisión Canal Plus, S.A (Sogecable, S.A., después) a excepción del 0,3% de su capital, directamente en poder de PRISA desde 1995. En 2004 la sociedad pertenecía al 100% a Sogecable pero en un periodo que no se ha podido determinar

estuvo participada de forma minoritaria por Telefónica, El Corte Inglés, Caja Madrid, BBVA y Vivendi.

### **8.4.3 Las entidades financieras como intermediario financiero avanzado**

La relación entre el grupo PRISA y las entidades financieras desde el punto de vista de lo que aquí hemos definido como intermediación financiera avanzada —aquella que actúa para recabar recursos de capital de terceras partes—, constituye un vínculo de interés poco estudiado pero con un protagonismo creciente en el sistema de medios financierizado. El vínculo se define por un doble rasgo. Por un lado, las empresas de comunicación —como cualquier compañía de otro sector que lo desee— deben acudir a los intermediarios financieros para todas aquellas operaciones de captación de capital a través de los mercados financieros. Requieren obligatoriamente de su intervención. Por otro, estas operaciones son notablemente lucrativas para las entidades financieras y convierten a las sociedades que las requieren en clientes importantes del sistema financiero. A continuación se describen las principales operaciones financieras protagonizadas por el grupo PRISA en las que ha requerido de la intermediación de actores financieros, sean o no bancarios.

#### *8.4.3.1 OPV Sogecable*

La Oferta Pública de Venta (OPV) de Sogecable de 1999 tuvo por objeto la enajenación de una parte de la participación que los propietarios de Sogecable poseían de la sociedad, con la finalidad de aumentar significativamente la difusión de capital social y, motivo principal de muchas de las OPV, recapitalizar o refinar a la sociedad en un momento que se realizan o planea realizar actividades muy intensivas en capital. En realidad, es poco habitual sacar una sociedad a bolsa cuando esta incurre en pérdidas, como así sucedió a Sogecable en 1998, y todavía más, cuando la sociedad prevé volver a incurrir en ellas en el ejercicio siguiente, 1999. Que Sogecable lo hiciera es una muestra del potencial de rentabilidad que existía para un negocio como el de las características de esta sociedad.

##### **8.4.3.1.1 Características de la Oferta**

El 21 de julio de 1999, Sogecable, la sociedad matriz del grupo del mismo nombre y cabecera de las empresas audiovisuales gestionadas por PRISA, empezó a cotizar en las bolsas de valores de Madrid, Barcelona, Bilbao y Valencia y solicitó su inclusión en el Sistema de Interconexión bursátil (mercado continuo). Para ello, la compañía lanzó poco antes una Oferta Pública de Venta y de suscripción de acciones (OPV) en cuyo folleto (Sogecable-OPV, 1999), remitido a la CNMV, se especificaban las entidades bancarias participantes.

La OPV de Sogecable lanzó más de 21 millones de acciones en una banda inicial de precios de entre 20 euros y 23,5 euros por acción. Tal banda de precios implicaba asignar a Sogecable

una capitalización bursátil o valor de mercado de la totalidad de sus acciones de entre 1.940.475.060 euros y 2.280.058.196 euros. En concreto, el número de acciones inicialmente ofertadas según el folleto fue de 21.092.120 acciones, lo que representaba un total de 21,7% del capital social de Sogecable (aunque la oferta era ampliable al 25% como así finalmente se hizo). El importe nominal global inicial de la Oferta Pública era de 48.511.880 euros. El valor efectivo de la OPV, incluidas las acciones de la opción de compra, tomando como base el precio medio de la banda de precios ascendía a 527.566.695 euros.

#### **8.4.3.1.2 OPV Sogecable: entidades que intervienen en la oferta**

En todas las OPV participan un amplio número de entidades que cumplen distintas funciones y realizan distintas misiones. Las funciones de las distintas entidades que intervinieron en la Oferta de Sogecable fueron las siguientes según el folleto de la OPV de Sogecable (Sogecable-OPV, 1999: 53):

- *Entidad coordinadora global:* es la entidad encargada de la coordinación general de la Oferta en todos sus Tramos, con los efectos previstos en el Real Decreto 291/1992, modificado por el Real Decreto 2590/1998.
- *Entidades directoras y codirectoras:* son las que participan en la dirección y preparación de la Oferta en cada uno de sus tramos conforme a lo previsto en el Real Decreto 291/1992, modificado por el Real Decreto 2590/1998. Asimismo, asumen un mayor compromiso de aseguramiento que las Entidades Aseguradoras.
- *Entidades aseguradoras y colocadoras asociadas:* son las que median por cuenta de la sociedad oferente en la colocación objeto de la Oferta. Ellas asumen el compromiso de aseguramiento de la Oferta en cada uno de sus tramos y es a ellas a quienes deben cursarse los mandatos y solicitudes en cada tramo.
- *Entidad responsable del libro de propuestas:* entidades responsables de la llevanza del libro de demanda en cada uno de los tramos institucionales.
- *Entidades colocadoras asociadas:* entidades colocadoras vinculadas a las entidades aseguradoras del subtramo minorista general autorizadas por estas para recibir los mandatos y solicitudes, las cuales deberán cursarlos a través de estas últimas.
- *Entidad agente:* encargada de realizar, entre otras funciones, los cobros y pagos derivados de la liquidación de la Oferta, en virtud de lo previsto en el contrato de Agencia.

- *Entidades liquidadoras*: el Registro Central del Servicio de Compensación y Liquidación de Valores (SCLV) y las entidades adheridas al mismo que lleven los registros contables de las acciones adjudicadas.
- *Entidades adheridas al SCLV*: entidades depositarias de las acciones finalmente adjudicadas a cada inversor.

El número total de las entidades participantes en la OPV de Sogecable en 1999 fue de 20, repartidas como sigue:

<b>Tabla 184. ENTIDADES QUE INTERVIENEN LA OPV DE SOGECABLE EN 1999</b>	
<b>TRAMO MINORISTA</b>	
<b>a) Subtramo minorista general</b>	
Entidades Directoras	AB Asesores Bursátiles Bolsa, S.V.B., S.A. Banco Santander de Negocios, S.A. Banco de Negocios Argentaria, S.A. Bankinter, S.A. Caja de Ahorros y Monte de Piedad de Madrid
Entidades codirectoras	Ahorro Corporación Financiera, S.V.B., S.A.. Banco Bilbao Vizcaya, S.A. Banco Urquijo, S.A.
Entidades aseguradoras	Caja de Ahorros y Pensiones de Barcelona («la Caixa»)
<b>TRAMO INSTITUCIONAL ESPAÑOL</b>	
Entidad directora	AB Asesores Bursátiles Bolsa, S.V.B., S.A. BBV Interactivos, S.A., S.V.B. Banco de Negocios Argentaria, S.A. Caja de Ahorros y Monte Piedad de Madrid
Entidades codirectoras	Ahorro Corporación Financiera, S.V.B., S.A. Banco Santander de Negocios, S.A. Banco Urquijo, S.A. Bankinter, S.A.
Entidades Aseguradoras	The Chase Manhattan Bank CMB, S.A. InverCaixa Valores, S.V.B., S.A.
<b>TRAMO INTERNACIONAL</b>	
Coordinador global	Morgan Stanley & Co International Limited
Asegurador (Co-Leads)	Goldman Sachs International Merril Lynch International Crédit Agricole Indosuez Paribas Société Générale
Asegurador (Co-Manager)	ABN AMRO Rothschild BBV Interactivos, S.A., S.V.B. Banco Santander de Negocios, S.A. Dresdner KB
FUENTE: Sogecable-OPV (1999).	



#### 8.4.3.1.3 Comisiones OPV

Las comisiones previstas en los Protocolos de Intenciones de Aseguramiento y Compromiso de Colocación de la OPV de PRISA (2000) eran las relativas a los siguientes conceptos:

a) Subtramo minorista General:

1. Comisión de dirección
2. Comisión de aseguramiento
3. Comisiones de colocación
4. Comisión de asesoramiento financiero

b) Tramo Institucional Español:

1. Comisión de dirección
5. Comisión de aseguramiento
6. Comisión de colocación
7. Comisión de asesoramiento financiero

c) Tramo internacional:

1. Comisión de dirección
8. Comisión de aseguramiento
9. Comisión de colocación

El coste total de todas estas comisiones ascendió a 18,32 millones de euros, que fue el importe que se repartieron las anteriores entidades financieras.

#### 8.4.3.1.4 Gastos de la operación (estimación según folleto)

Las estimaciones de costes para la operación, incluyendo las comisiones antes detalladas, ascendieron a 24,063 millones de euros repartidos como sigue:

<b>Tabla 185. GASTOS OPV SOGECABLE</b>	
<b>Gastos</b>	<b>Millones de euros</b>
1. Pólizas y corretajes, cánones de contratación	0,300
2. Tasas CNMV	0,026
3. Tarifas y cánones del Servicio de Compensación y Liquidación de Valores (SCLV)	0,054
4. Publicidad legal y comercial	3,425
5. Comisiones	18,318
6. Comisiones de agencia	0,120
7. Gastos legales	1,667
8. Otros gastos	0,150
TOTAL	24,063

FUENTE: PRISA-OPV (2000: II-57).

Como puede observarse, más del 76% de los gastos de la OPV de Sogecable son para las entidades financieras, en este caso 20 entidades que se reparten más de 18 millones de euros.

#### 8.4.3.2 OPV Prisa

La Oferta Pública de Venta (OPV) de PRISA de 2000 tuvo por objeto, como se indica en el folleto informativo (2000: II-63-64), la enajenación de una parte de la participación que los propietarios de PRISA poseían de la sociedad, con la finalidad de aumentar significativamente la difusión de capital social mediante la entrada de un mayor número de accionistas en el capital social de PRISA. Todo ello, según sus promotores, con el fin de dotar a PRISA con una base accionarial acorde con las prácticas habituales en los mercados oficiales. Y todo ello, también, para obtener los recursos de capital necesarios para expandirse.

##### 8.4.3.2.1 Características de la Oferta

El 28 de junio de 2000 Promotora de Informaciones S.A. (PRISA) empezó a cotizar en las bolsas de valores de Madrid, Barcelona, Bilbao y Valencia y solicitó su inclusión en el Sistema de Interconexión Bursátil (mercado continuo). Para ello, y como corresponde, la compañía lanzó poco antes una Oferta Pública de Venta de acciones (OPV) en cuyo folleto (PRISA-OPV, 1999), remitido a la CNMV, se especificaban las entidades bancarias participantes.

La OPV de PRISA lanzó más de 38 millones de acciones en una banda inicial de precios entre 17,25 euros y 21,5 euros por acción. Tal banda de precios implicaba asignar a PRISA una capitalización bursátil o valor de mercado de la totalidad de sus acciones de entre 3.774.515.625 euros y 4.704.468.750 euros. En concreto, el número de acciones inicialmente ofertadas fue de 38.054.348 acciones, lo que representaba un total de 17,39% del capital social de PRISA. El importe nominal global inicial de la Oferta Pública era de 3.805.434,8 euros. El valor efectivo de la OPV, incluidas las acciones de la opción de compra, tomando como base el precio medio de la Banda de Precios ascendía a 848.117.250 euros.

##### 8.4.3.2.2 OPV Prisa: entidades que intervienen en la oferta

En todas las OPV participan un amplio número de entidades que cumplen distintas funciones y realizan distintas misiones. Las funciones de las distintas entidades que intervinieron en la Oferta de PRISA fueron las siguientes según el mismo folleto de la OPV de PRISA (PRISA-OPV, 2000: II-42):

- *Entidad coordinadora global*: es la entidad encargada de la coordinación general de la Oferta en todos sus Tramos, con los efectos previstos en el Real Decreto 291/1992, modificado por el Real Decreto 2590/1998.

- *Entidades directoras y codirectoras:* son las que participan en la dirección y preparación de la Oferta en cada uno de sus tramos conforme a lo previsto en el Real Decreto 291/1992, modificado por el Real Decreto 2590/1998. Asimismo, asumen un mayor compromiso de aseguramiento que las Entidades Aseguradoras.
- *Entidades Aseguradoras y Colocadoras Asociadas:* son las que median por cuenta de PRISA y los Oferentes en la colocación de las acciones objeto de la Oferta y que, en caso de firmar los contratos de aseguramiento y colocación, asumen el compromiso de aseguramiento de la Oferta en cada uno de sus tramos. Las Entidades Aseguradoras del Subtramo Minorista y sus Entidades Colocadoras Asociadas son las únicas autorizadas para recibir y cursar los Mandatos y Solicitudes en dicho Tramo. Las Entidades Aseguradoras de los Tramos Institucionales son las únicas autorizadas para recibir y dar curso a las Propuestas y sus confirmaciones en dichos Tramos. Las Entidades Aseguradoras del Subtramo Minorista que no firmen el correspondiente contrato de Aseguramiento pierden esta condición y permanecen como Entidades Colocadoras exclusivamente.
- *Entidad responsable del libro de Propuestas:* como Entidad responsable del libro de Propuestas del Tramo Institucional Español actuó AB Asesores Morgan Stanley Dean Witter, S.V.B., S.A. y como Entidad responsable del libro de Propuestas del Tramo Internacional actuó Morgan Stanley & Co. International Limited.
- *Entidades Colocadoras Asociadas:* entidades colocadoras vinculadas a las Entidades Aseguradoras del Subtramo Minorista General autorizadas por estas para recibir los Mandatos y Solicitudes, las cuales deberán cursarlos a través de éstas últimas.
- *Entidad Agente:* Santander Central Hispano Investment, S.A., encargada de realizar, entre otras funciones, los cobros y pagos derivados de la liquidación de la Oferta, en virtud de lo previsto en el Contrato de Agencia.
- *Entidad liquidadora:* SCLV y las Entidades Adheridas al mismo que lleven los registros contables de las acciones adjudicadas.
- *Entidades adheridas al SCLV:* entidades depositarias de las acciones finalmente adjudicadas a cada inversor.
- *Entidad Tramitadora del Subtramo de Empleados:* Banco Santander Central Hispano, S.A.

El número total de entidades participantes en la OPV de PRISA en 2000 fue de 22, repartidas como sigue:

**Tabla 186. ENTIDADES QUE INTERVIENEN LA OPV DE PRISA EN 2000**

<b>TRAMO MINORISTA</b>	
<b>a) Subtramo minorista general</b>	
Entidades Directoras	AB Asesores, Morgan Stanley Dean Witter, S.V.B., S.A. Banco Bilbao Vizcaya Argentaria, S.A. Santander Central Hispano Investment, S.A.
Entidades codirectoras	Ahorro Corporación Financiera, S.V.B., S.A. Bankinter, S.A. Caja de Ahorros y Monte de Piedad de Madrid Caja de Ahorros y Pensiones de Barcelona
Entidades aseguradoras	Banca March, S.A. Banco de Valencia, S.A. Banco Popular Español, S.A. Banco Pastor, S.A. Banco Urquijo, S.A. Banesto Bolsa, S.A., S.V.B. Benito y Monjardin, S.V.B., S.A.
Entidades colocadoras asociadas	Banco Bilbao Vizcaya Argentaria, S.A. (a 15 entidades) Santander Central Hispano Investment, S.A. (a 5 entidades) Ahorro Corporación Financiera, S.V.B., S.A. (a 48 entidades) Bankinter, S.A. (a 1 entidad) Caja de Ahorros y Pensiones de Barcelona (a 2 entidades) Banco de Valencia, S.A. (a 3 entidades) Banco Popular Español, S.A. (a 6 entidades) Banco Urquijo, S.A. (a 1 entidad) Banesto Bolsa S.A., S.V.B. (a tres entidades)
<b>b) Subtramo de empleados</b>	
	Banco Santander Central Hispano, S.A.
<b>TRAMO INSTITUCIONAL ESPAÑOL</b>	
Entidad directora	AB Asesores, Morgan Stanley Dean Witter, S.V., S.A.
Entidades codirectoras	Banco Bilbao Vizcaya Argentaria, S.A. Santander Central Hispano Investment, S.A.
Entidades Aseguradoras	Ahorro Corporación Financiera, S.V.B., S.A. Bankinter, S.A. Caja de Ahorros y Monte de Piedad de Madrid The Chase Manhattan Bank CMB, S.A. Invercaixa VALores, S.V.B., S.A.
<b>TRAMO INTERNACIONAL</b>	
Asegurador Principal (lead Manager)	Morgan Stanley & Co International Limited
Asegurador (Co-Leads)	Credit Agricole Indosuez Schroeders Solomon Smith Barney

Asegurador (Co-Manager)	BNP-Paribas Lehman Brothers Société Generale Banco Bilbao Vizcaya Argentaria, S.A. Banco Santander Central Hispano, S.A.
FUENTE: PRISA-OPV (2000).	

#### 8.4.3.2.3 Comisiones OPV

Las comisiones previstas en los Protocolos de Intenciones de Aseguramiento y Compromiso de Colocación de la OPV de PRISA (2000) eran las relativas a los siguientes conceptos:

a) Subtramo minorista General:

- 10. Comisión de dirección
- 11. Comisión de aseguramiento
- 12. Comisiones de colocación
- 13. Comisión de asesoramiento financiero

b) Tramo Institucional Español:

- 2. Comisión de dirección
- 14. Comisión de aseguramiento
- 15. Comisión de colocación
- 16. Comisión de asesoramiento financiero

c) Tramo internacional:

- 2. Comisión de dirección
- 17. Comisión de aseguramiento
- 18. Comisión de colocación

El coste total de todas estas comisiones ascendió a 26,9 millones de euros, que fue el importe que se repartieron las anteriores entidades financieras.

#### 8.4.3.2.4 Gastos de la operación (estimación según folleto)

Las estimaciones de costes para la operación, incluyendo las comisiones antes detalladas, ascendieron a 33,9 millones de euros repartidos como sigue:

<b>Tabla 187. GASTOS OPV PRISA</b>	
<b>Gastos</b>	<b>Millones de euros</b>
1. Pólizas y corretajes, cánones de contratación	0,144
2. Publicidad legal y comercial de la Oferta (en España)	3,606
3. Impuestos y notarías; asesoramiento legal y otros gastos	3,113
4. Comisiones de Dirección, Aseguramiento, Colocación y Asesoramiento Financiero	26,859
5. Tasas (CNMV)	0,060
6. Servicio de Compensación y Liquidación de Valores	0,150
7. Agencia	0,150
TOTAL	33,981
FUENTE: PRISA-OPV (2000: II-57).	

Como puede observarse, el 79% de los gastos de la OPV de Sogecable son para las entidades financieras, en este caso 22 entidades que se reparten casi 27 millones de euros.

#### 8.4.3.3 Emisión de Warrants de Sogecable

Sogecable, Telefónica, S.A. y Telefónica de Contenidos, S.A. (Sociedad Unipersonal) (antes denominada Grupo Admira, S.A.) pactaron un conjunto de acuerdos para la integración de los negocios de televisión de pago de Sogecable y Vía Digital. Con objeto de colaborar en la financiación de dicha operación, Sogecable ofreció a sus accionistas la posibilidad de participar en el otorgamiento de un préstamo subordinado de 165 millones de euros a favor de la sociedad. Para incentivar la participación de los accionistas en el préstamo subordinado, Sogecable realizó una emisión de Warrants.

Así, el 31 de julio de 2003 Sogecable envió un folleto reducido a la CNMV (Sogecable-Emisión de Warrants, 2003) informando de la emisión de Warrants que se entregarían a los accionistas de Sogecable, S.A. que participaran en la financiación subordinada de la sociedad.

##### 8.4.3.3.1 Características de la Oferta

Según explica el mismo folleto, los Warrants son opciones de adquisición sobre acciones y constituyen valores negociables de carácter atípico y carentes, por tanto, de un régimen específico en el derecho español (como valores negociables, no obstante, están al amparo de lo establecido en el artículo 2.1 del Real Decreto 291/1992, de 27 de marzo, sobre Emisiones y Ofertas Públicas de Ventas de Valores, quedando por tanto sometidos a la normativa de la Ley 24/1988 del Mercado de Valores y a sus disposiciones de desarrollo).

En el caso que nos ocupa, Sogecable ofreció a sus accionistas la posibilidad de participar en el otorgamiento de un préstamo subordinado de 175 millones de euros a favor de esta sociedad con el objeto de colaborar en la financiación del proyecto de integración de Sogecable y Vía Digital. Cada Warrant otorgaba el derecho a adquirir una acción de Sogecable a un precio de 26 euros por acción, mediante el correspondiente desembolso efectivo en el período de ejercicio.

Se trataba pues de una emisión de opciones sobre acciones de Sogecable para su entrega a los accionistas de Sogecable que desearan adherirse al préstamo subordinado de 175 millones de euros que la entidad se había visto obligada a realizar para proseguir con la integración de Vía Digital en su seno.

#### **8.4.3.3.2 Entidades que intervienen en la Oferta**

En el folleto informativo enviado a la CNMV sólo se cita al grupo SCH como intermediario en esta operación, de modo que la abordaremos en el capítulo 9.

#### **8.4.3.3.3 Costes de la operación**

El folleto informaba también que los costes legales y de publicidad legal de la operación, entre los que se incluían la intermediación del SCH (tramitación, agencia de pagos, agencia de cálculo, servicio financiero del préstamo subordinado, especialista del mercado, notaría, asesoramiento, etc.) alcanzaban los 612.426 euros.

Pero, además, los Warrants suponen otros ingresos adicionales a las entidades financieras que los gestionan. Tal y como indica el folleto:

*Los Warrants estarán representados mediante anotaciones en cuenta, cuya llevanza corresponderá a Iberclear y a las Entidades Participantes. Las comisiones y gastos que se deriven de la primera inscripción en Iberclear de los Warrants serán por cuenta y cargo de Sogecable.*

*El mantenimiento de los Warrants, en los registros a cargo de Iberclear y de las Entidades Participantes, según proceda, estará sujeto a las comisiones y gastos repercutibles que, en cada momento, tengan establecidos dichas entidades, y correrán por cuenta y a cargo de los titulares de los Warrants. Dichos gastos y comisiones repercutibles se podrán consultar por cualquier inversor en las correspondientes tarifas de gastos y comisiones repercutibles, que legalmente están obligadas a publicar las entidades sujetas a supervisión del Banco de España y de la CNMV. Copias de dichas tarifas se pueden consultar en los organismos supervisores mencionados (Sogecable-Emisión de Warrants, 2003: II-10).*

#### 8.4.3.4 *Ampliación de Sogecable con motivo de la integración entre Canal Satélite Digital y Vía Digital*

Sogecable y Vía Digital pactaron la integración de las dos compañías con fecha 8 de mayo de 2002. La integración se llevó a cabo mediante una ampliación de capital de Sogecable mediante aportación no dineraria por parte de los accionistas de Vía Digital de sus acciones en dicha compañía.

##### **8.4.3.4.1 Características de la ampliación**

En el citado acuerdo de 8 de mayo de 2002, Sogecable y Telefónica acordaron valorar el 100% de Vía Digital en el 23% de Sogecable después del canje, sin que se acordara ningún valor real de ambas compañías. No se realizó valoración por experto independiente ni tercero que establezca un valor real para ambas compañías. De entre los fundamentos para considerar y valorar la operación descrita, se pueden citar como significativos los siguientes: (i) el número de abonados de Sogecable y Vía Digital a la fecha, (ii) sus ingresos medios, (iii) la situación de los negocios de televisión de pago que se integraban, (iv) así como las perspectivas y sinergias que se podrían obtener con dicha integración. La relación de canje aprobada por la Comisión Ejecutiva de Sogecable del día 17 de junio de 2003 fue de 2,5355003 acciones de Vía Digital por cada nueva acción de Sogecable.

El importe nominal global de la ampliación de capital acordada fue de 57.962.242 euros. El aumento de capital y la emisión de las nuevas acciones se llevó a cabo exclusivamente para los socios de Vía Digital que aportaran a Sogecable sus acciones en dicha compañía. El principal accionista de Vía Digital era la sociedad Telefónica de Contenidos, S.A. (Sociedad Unipersonal participada en su totalidad por Telefónica S.A.) que era titular del 96,6427% del capital social.<sup>191</sup>

##### **8.4.3.4.2 Gastos de emisión**

Los gastos estimados de la emisión según el folleto informativo de la ampliación Sogecable (Sogecable-Ampliación, 2003), son los que se indican a continuación:

---

<sup>191</sup> El día 30 de junio de 2003, el capital de Vía Digital estaba compuesto por los siguientes accionistas: Telefónica de Contenidos SAU ( 96,6427%), DTH Europa S.A. (0,7520%), Galaxy Entertainment Iberoamericana S.L. (0,5916%), Comunicación Alondra S.L. (0,6431%), Mediapark S.A. (0,6428%), Televisión Autonómica de Madrid S.A. (0,2450%), TVC Multimedia S.L. (0,2297%), TV Autonómica Valenciana (0,1429%), TV Galicia S.A. (0,0715%), Federico Doménech (0,0217%), Unidad Editorial S.A. (0,0051%), Promociones periodísticas leonesas (0,0051%), COPE (0,0034%), Difusora de Información (0,0020%), Autocarera (0,0017%).



<b>Tabla 188. GASTOS AMPLIACIÓN SOGECABLE 2003</b>	
<b>Gastos</b>	<b>Euros</b>
1. Publicidad legal y otros gastos legales, notaría, inscripción en el Registro Mercantil, etc.	82.000
2. Sociedad de Sistemas	13.484
3. Tasas de la CNMV (Expediente de verificación)	8.114
4. Tasas de la CNMV (Expeiente de admisión)	1.738
TOTAL	105.588
FUENTE: Sogecable-Ampliación (2003: II-14).	

#### **8.4.3.4.3 Entidades que han intervenido**

Han participado en el diseño o asesoramiento de la presente operación las siguientes entidades:

- Morgan Stanley Dean Witter, asesor financiero de Sogecable.
- JP Morgan, asesor financiero de Telefónica.
- Jaime Zurita y Saenz de Navarrete, asesor jurídico de Sogecable.
- Allen & Overy, asesor jurídico de Sogecable.
- Deloitte & Touche, auditores de Sogecable.

#### *8.4.3.5 Emisión de bonos de PRISA*

En diciembre de 2003 PRISA anunció la emisión de deuda convertible por el equivalente al 5% de su capital mediante una emisión de bonos garantizados en acciones de la propia firma. El objetivo era, según indicaba la propia compañía en nota de prensa a la CNMV conseguir fondos para financiar sus actividades empresariales ordinarias.

##### **8.4.3.5.1 Características de la emisión**

La emisión de bonos garantizados convertibles se realizó desde la filial holandesa Prisa Finance (Netherlands) B.V. por un importe de entre 165 y 175 millones de euros de los que la sociedad colocó 162,3 millones de euros. Los bonos estaban garantizados y eran canjeables, con vencimiento en 2008, por acciones ordinarias de la compañía que se encontraban en autocartera.

Los bonos así emitidos por Prisa Finance (Netherlands) B.V. tenían garantía directa, irrevocable e incondicional de PRISA e iban a ser canjeables por aproximadamente 10,9 millones de acciones ordinarias de la autocartera de la compañía. La emisión representaba el 5% del capital social.

PRISA solicitó la admisión a negociación de los bonos en la Bolsa de Luxemburgo. La colocación estuvo dirigida de forma restringida a inversores institucionales en los países donde está permitido, sin ofertarse al público en general. No se realizó oferta pública en España, ni tampoco en Holanda, lugar de la emisión.

#### 8.4.3.5.2 Entidades intervinientes y coste de la operación

La operación estuvo dirigida conjuntamente por Goldman Sachs International y Morgan Stanley & Co. International Limited y no se informó del coste de la operación para PRISA.

#### 8.4.4 Las entidades financieras como cliente

##### 8.4.4.1 Ingresos por ventas de productos y servicios a la banca

No existen datos públicos que informen de los ingresos que para el grupo PRISA suponen las entidades financieras en concepto de publicidad y de consumo de productos y servicios, esto es, como clientes del grupo de comunicación. Como decíamos en páginas anteriores, este es un estudio que está por hacer para el sistema de medios en general. Sin embargo es posible aportar algunos datos a los ingresos en concepto de publicidad del grupo PRISA que pueden ser de utilidad.

##### 8.4.4.2 Ingresos por publicidad

<b>Ejercicio (*)</b>	<b>Millones de euros</b>	<b>Crecimiento en %</b>	<b>% Sobre cifra de negocios</b>
<b>1979</b>	4,9	-	50,24
<b>1982</b>	21,1	330,61	46,70
<b>1983</b>	27,9	32,23	46,45
<b>1987</b>	78,2	180,29	66,94
<b>1988</b>	106,9	36,00	66,94
<b>1990</b>	222,3	107,95	Nd
<b>1999</b>	337,8	51,96	60,08
<b>2000</b>	461,4	36,59	42,49
<b>2001</b>	430,6	(6,68)	37,17
<b>2002</b>	459,3	6,67	39,51
<b>2003</b>	480,5	4,62	38,41
<b>2004</b>	533,1	10,95	38,76

FUENTE: Elaboración propia a partir de Informes anuales y hemeroteca Elpais.es. (\*) Promotora de Informaciones S.A. hasta 1990, grupo PRISA a partir de ese momento. Nd: No disponible.

Como puede observarse, hasta el ejercicio 1999 los ingresos del grupo PRISA dependieron considerablemente de la publicidad. A partir de esa fecha, los resultados del grupo son menos dependientes de los ingresos en publicidad, si bien estos crecen un 57,82% entre 1999 y 2004. La causa de ello es la incorporación al perímetro contable del grupo PRISA, a partir del ejercicio 2000, del grupo Santillana Ediciones, grupo editorial que incrementa considerablemente el

volumen de negocio del grupo pero cuyos ingresos proceden mayoritariamente de la venta de libros, no de la publicidad. La decisión de incorporar totalmente el grupo editorial al grupo de comunicación de forma contable estuvo muy influida por el estancamiento de la inversión publicitaria de la década de los noventa después del considerable ritmo de crecimiento de la inversión publicitaria en los ochenta. Como afirma la propia compañía en el Folleto informativo de la OPV de PRISA (2000), las adquisiciones de Santillana, Mateu Cromo, Mateu Cromo Inmobiliaria y GDM reducen la exposición del grupo al mercado publicitario español desde el 59% de los ingresos totales, antes de dichas adquisiciones, al 44% de los ingresos totales, después de dichas adquisiciones. Limitando pues las repercusiones que el carácter cíclico de la industria publicitaria tiene en España sobre los resultados de la compañía y reduciendo, por tanto, el riesgo empresarial.

Pero las fluctuaciones de la inversión publicitaria no afectan al hecho que, desde principios de los ochenta, el grupo PRISA sea uno de los principales destinatarios de inversión publicitaria en España en prensa escrita y radio. En 1988, según informaba *El País*, los ingresos de publicidad del grupo PRISA (106,9 millones de euros) significaban el 10% del total de la inversión publicitaria total en periódicos y suplementos («PRISA obtuvo 3.525 millones de pesetas de beneficios durante el pasado ejercicio», *El País*, 21 abril 1989). En 2000, sin poseer ningún canal de televisión nacional en abierto (sino canales de pago sostenidos por cuotas y no por publicidad), la inversión en publicidad recibida por el grupo PRISA en ese ejercicio supuso el 4,27% de toda la inversión publicitaria en medios convencionales.

En el apartado relativo a la posición del grupo en el mercado ya señalábamos la posición de liderazgo del grupo en el mercado publicitario. En el ejercicio 1998, la facturación bruta de publicidad de *El País* —166 millones de euros— superaba la del diario *ABC* en un 39% y a la de *El Mundo* en más de un 152% (PRISA-OPV, 2000).

Un análisis al ranking de inversores publicitarios de 2004 publicado por la revista *Anuncios* en su número 123 de julio de 2005 ofrece datos interesantes a la hora de estimar la importancia de las entidades bancarias como anunciantes de los medios. La clasificación de los cien grandes grupos y empresas que más invierten en publicidad, que ofrece el citado número de *Anuncios*, presenta un panorama amplio sobre las entidades empresariales que mueven los grandes presupuestos publicitarios en España y del que merece destacarse lo siguiente:

- En primer lugar, entre los cien primeros anunciantes de 2004 sólo encontramos 4 entidades bancarias (BBVA, BSCH, La Caixa y Caja Madrid, por este orden) cuya inversión publicitaria agregada (71,8 millones de euros) no alcanza a la inversión publicitaria individual del propio grupo PRISA (73,7 millones de euros).

- En efecto, el grupo PRISA aparece como séptimo anunciante publicitario con una inversión en 2004 de 73,7 millones de euros que es tres veces superior a la del primer grupo bancario anunciante, el BBVA (con 21,9 millones de euros), y 4 veces superior a la del segundo, el SCH (con 17,7 millones de euros).
- Agregados por sectores, los mayores anunciantes se encuentran en el sector del automóvil, en primer lugar, seguido por el de las empresas de gran consumo. En tercera posición, y muy por delante de la banca como anunciante, está el propio sector de los medios de comunicación. Si sumamos la inversión de los medios de comunicación que aparecen en la lista de los 100 principales anunciantes, sin incluir a aquellos grupos editoriales cuya actividad en medios es importante pero no es su actividad dominante, es decir, si sólo agregamos la inversión del sector estricto de medios de comunicación, obtenemos un volumen inversor de 199 millones de euros (PRISA, RTVE, Antena 3 TV, Vocento, Tele Cinco, Recoletos, Zeta, Unidad Editorial, Radio Popular, por este orden).
- Por último, los tres primeros anunciantes (Telefónica, El Corte Inglés y L'Oreal) suponen el 13% de la inversión de los 100 principales anunciantes (376,9 millones de euros) y si a estos tres grupos sumamos el sector del automóvil (con 445 millones de euros invertidos) la inversión agregada representa el 28,24% de los cien primeros grupos anunciantes en 2004.

En términos de inserción publicitaria estricta en medios de comunicación, podemos concluir siguiendo a *Anuncios*, que para un grupo de comunicación como PRISA es mucho más importante el sector del automóvil, Telefónica o El Corte Inglés, como anunciante, que una entidad bancaria; y, muy especialmente este último, por los importantes lazos ya señalados que mantiene con PRISA.<sup>192</sup>

#### **8.4.5 Las entidades financieras como socio industrial**

Promotora de Informaciones, S.A. y sus filiales más importantes han coincidido con entidades bancarias en diversas sociedad y proyectos en los que la primera no era la sociedad dominante. Dejando las alianzas explícitas de PRISA con el grupo SCH para el próximo capítulo, algunas de las alianzas con socios bancarios en las que ha participado PRISA son las siguientes:

---

<sup>192</sup> Como ya indicábamos en el capítulo 7 al estudiar la inversión publicitaria del grupo SCH, las cifras de inversión publicitaria en medios que ofrecen organismos como Infoadex o revistas como *Anuncios* sólo representan la inversión estrictamente en medios; lo que el grupo SCH sitúa bajo el epígrafe Publicidad incluye, no obstante, muchos otros capítulos (marketing y patrocinio principalmente).

<b>Tabla 190. SOCIOS INDUSTRIALES BANCARIOS DE PRISA</b>	
<b>Sociedad</b>	<b>Operación/Fecha</b>
<b>Consortio Cometa</b> (telefonía móvil)	PRISA participó brevemente en 1994 en el consorcio cometa, una alianza de empresas para obtener una licencia de telefonía móvil en la que también estaban el Banco Bilbao Vizcaya, CajaMadrid, La Caixa y Bankinter.
<b>Iberbanda, S.A.</b> (operadora de LMSD)	Antes FirstMark Comunicaciones España, S.L., participada por PRISA desde 1999, entre los accionistas también están Omega Capital, Caja Duero, Caja El Monte, Caja San Fernando, Ibercaja y Diario de Burgos.
<b>Gerencia de Medios, S.A.</b> (central de ventas de publicidad)	Hasta 2000, fecha en la que PRISA se hace con el 99,99% de la sociedad, Jesús de Polanco (PROPUSA) tenía como socios a Alba Inmobiliaria, S.A. (Grupo March) y Corporación General Financiera, S.A. (BBVA).
<b>Banca Electrónica</b>	Sogecable ha llegado a acuerdos con VISA, 4B y la Corporación Española de Cajas de Ahorros (CECA) para sus servicios de televenta. Durante un tiempo, en Canal Satélite Digital (CSD), diversas entidades bancarias poseían canal propio para la realización de actividades bancarias a través del terminal de CSD.
<b>Real Madrid Club de Fútbol</b>	Sogecable, S.A. llegó a un acuerdo en 2001 con Real Madrid Club de Fútbol y Accionariado y Gestión S.L., empresa del grupo Caja de Madrid, para la explotación conjunta, entre otros derechos, de la imagen, marca y merchandising del Real Madrid. En cumplimiento de este acuerdo Sogecable, S.A. adquirió una participación adicional del 5% de los derechos con una inversión de 19,5 millones de euros, en las mismas condiciones que la adquisición del 5% precedente.
FUENTE: Elaboración propia.	

#### **8.4.6 La financiarización del grupo PRISA: otras evidencias**

La financiarización —el protagonismo de lo financiero sobre lo productivo— del grupo PRISA se manifiesta también especialmente a través de diversas actividades adoptadas progresivamente en los últimos años y que constituyen o son originadas por intereses claramente vinculados a lo financiero. Todas ellas se caracterizan por la desintermediación bancaria, es decir, por formar parte del proceso mediante el cual *«el sistema bancario deja de cumplir el papel central en la financiación de la actividad productiva por medio de la creación del “dinero bancario”, es decir, de la generación de créditos a partir de los depósitos “a la vista”»* (Vigueras Hernández, 2005: 27), y las empresas empiezan a acudir cada vez más a los mercados de valores para obtener financiación. La apelación a la banca comercial a través de los créditos va siendo crecientemente sustituida por otros instrumentos puramente financieros. Nos referimos en concreto a cuatro instrumentos que describimos a continuación: la implantación corporativa en paraísos fiscales para el desarrollo de determinadas actividades; la llamada *titulización*; las inversiones puramente financieras del grupo de comunicación; y la incentivación de la plantilla mediante opciones sobre acciones. El grupo PRISA hace todavía un uso limitado de todos ellos pero su presencia creciente en la operativa de la corporación es un síntoma muy significativo de su creciente financiarización.

#### 8.4.6.1 Uso de los centros financieros extraterritoriales

Cómo describe Hernández Viguera en su obra *Los paraísos fiscales* (2005), el desarrollo de centros financieros extraterritoriales (comúnmente denominados paraísos fiscales)<sup>193</sup> «*va parejo con la integración de los mercados financieros de todo el mundo y con el predominio de las finanzas sobre la economía productiva y sobre la vida social y política en general*» (Hernández Viguera, 2005: 69) y constituye un rasgo elemental de la financiarización de la economía actual. Por esto mismo, el grado de financiarización de una determinada corporación también se hace evidente a través del uso que ésta hace de las facilidades extraterritoriales de la economía financiera global. En el caso del grupo PRISA los informes anuales de 1999 a 2004 señalan que el grupo, en su expansión internacional, ha empezado a ubicarse en plazas financieras que ofrecen, en mayor o menor medida, beneficios financieros en forma de rebajas fiscales, menor control y/o menor transparencia para los no residentes. Es preciso recordar la prudencia con la que deben considerarse los datos de los informes anuales y la imposibilidad de verificar ausencias premeditadas, así como la falta de consenso y delimitación de lo que constituye o no constituye un paraíso fiscal.

La financiarización del grupo PRISA tiene lugar, especialmente, a partir de su expansión internacional y su cotización en los mercados bursátiles, es decir a partir de finales de los noventa. Los informes anuales de 1999 a 2004 muestran este retrato robot del grupo en paraísos fiscales o en áreas que ofrecen ventajas fiscales para no residentes:

- *República de Panamá:* desde al menos el ejercicio 2000, PRISA posee una importante participación en la sociedad Green Emerald Business, Inc, dedicada al desarrollo del mercado de radio latina en Panamá. Esta participación era del 25% en 2000 y el 35% en 2003 y 2004. La República de Panamá es uno de los paraísos fiscales incluidos en el Real Decreto 1080/91, de 5 de julio de la legislación española. No es posible verificar si la actividad de la sociedad de PRISA tiene efectivamente lugar en el territorio panameño o si su ubicación en el mismo se ha debido a los beneficios ofrecidos a no residentes, y su actividad real tiene también lugar fuera de Panamá.
- *Delaware y otros en los EEUU:* PRISA ostentaba el 100% de la propiedad de la sociedad Grupo Latino de Radiodifusión, L.L.C. ubicada en el Estado de Delaware en los ejercicios 2002 y 2003. El objetivo de esta sociedad, según las cuentas anuales, es el desarrollo del

---

<sup>193</sup> Definidos en el capítulo 7 siguiendo a Hernández Viguera, incluyen a todos aquellos enclaves que «*mediante regímenes jurídicos opacos y reglamentaciones muy laxas, ofrecen exenciones y beneficios atractivos para las transacciones financieras de personas acaudaladas o de sociedades registradas que ni residen ni comercian en ese territorio*» es decir, que «*realizan una actividad offshore o extraterritorial, desligada de la economía local*» (Hernández Viguera, 2005: 67).

mercado de radio latina en los EEUU. Delaware es un Estado que ofrece ventajas fiscales y es muy poco exigente en cuanto a la identificación del cliente. No es considerado un paraíso fiscal ni por la legislación española ni por la OCDE pero sí un IBF (International Banking Facilities), un enclave que ofrece facilidades bancarias internacionales (Chrystal, 1984), para el asentamiento de bancos internacionales pero también para la atracción de inversiones corporativas o IBC (International Business Company), multinacionales de cualquier tipo. El grupo PRISA, una IBC,<sup>194</sup> posee otras sociedades en IBFs estadounidenses. En realidad, todas las sociedades del grupo en los EEUU indicadas en los informes anuales están radicadas en enclaves de este tipo, aunque no considerados tan laxos en el régimen fiscal como Delaware:

Canal + Investments Us. Inc, sociedad dedicada a la producción cinematográfica, participada al 60%, está radicada en California entre 1999 y 2004, con la excepción de 2003, que no aparece en las cuentas anuales.

Caracol Broadcasting, Inc., sociedad dedicada a la explotación de emisoras de radiodifusión, participada al 100%, está radicada en Florida entre 2000 y 2004.

Caracol, S.A., sociedad dedicada a la explotación de emisoras de radiodifusión en Colombia, participada al 60%, está radicada en Florida en 2002.

El Dorado Broadcasting Corporation, sociedad dedicada al desarrollo del mercado de radio latina en EEUU, participada al 25%, está radicada en Florida entre 2001 y 2003.

GLR Networks, LLC, sociedad de actividad no especificada, participada al 100%, está radicada en Florida en 2004.

GLR Services Inc, sociedad dedicada a la prestación de servicios a empresas de radiodifusión, participada al 100%, está radicada en Florida entre 2000 y 2003.

Gran Vía Musical, Inc., sociedad dedicada a la tenencia de acciones de otras sociedades, participada al 100%, está radicada en Nueva York entre 2000 y 2003.

---

<sup>194</sup> El grupo PRISA es una IBC a través de sus filiales radicadas fuera de España, queremos decir. El caso de PRISA Finance (Netherlands) B.V., por ejemplo, cumple a la perfección la definición de IBC: «*Entidades de responsabilidad limitada registradas en un centro financiero extraterritorial, que se suelen utilizar para realizar ciertos negocios, la emisión de acciones u obligaciones, bonos u otros medios de atraer capital*» (Hernández Viguera, 2005: 102). IBC (International Business Company) es, en suma, el término supuestamente técnico con el que se denomina a las sociedades instrumentales. Que el grupo PRISA requiera de sociedades instrumentales internacionales es una buena muestra de su grado de integración a la economía financiera global.

Muxxic Latina LLC, sociedad dedicada a la producción, distribución y venta de fonogramas y videogramas, participada al 75%, está radicada en Florida entre 2000 y 2002.

Plural Entertainment, Inc, sociedad dedicada a la producción y distribución de productos audiovisuales, participada al 100%, está radicada en Nueva York entre 2001 y 2004.

Prisa Inc., sociedad dedicada a la gestión de empresas en los EEUU y América del Norte, participada al 100%, está ubicada en Florida entre 2001 y 2004.

Santillana USA Publishing Co. Inc., sociedad editorial, participada al 100%, está radicada en Florida entre 2000 y 2004.

WsUA Broadcasting Corporation, sociedad dedicada a la radiodifusión, participada al 100%, está radicada en Florida en 2002 y 2004, no aparece en las cuentas del ejercicio 2003.

Nótese que prácticamente la totalidad de estas sociedades surgen en las cuentas anuales a partir del ejercicio 2000 y que algunas de ellas desaparecen misteriosamente durante algunos ejercicios para volver a aparecer después sin que se apunte ninguna explicación en los informes. Especialmente significativo es el caso de la sociedad Caracol S.A. radicada en Florida, que sólo aparece en las cuentas del ejercicio 2002 e indica claramente actividad no residente (característica común del uso de una jurisdicción como paraíso fiscal), pues declara que su actividad está enfocada hacia Colombia.

- *Andorra La Vella*: en el ejercicio 2004 PRISA también declara una sociedad participada al 33% en Andorra, Unión Radio del Pirineu, S.A., dedicada a la explotación del negocio radiofónico. De nuevo no es posible verificar que la actividad de la misma sea exclusivamente local, o si utiliza la jurisdicción por su carácter de paraíso fiscal, reconocido así por la legislación española.
- *Holanda*: en los ejercicios 2003 y 2004 PRISA declara una sociedad participada al 100% y dedicada a la participación y financiación de sociedades, Prisa Finance (Netherlands) BV. Holanda ya no estaba considerada como un régimen fiscal perjudicial en el informe de la OCDE sobre prácticas fiscales nocivas del 2004 (OCDE, 2004), pero sí lo estaba en el de 2001 (OCDE, 2001). Es importante recordar, no obstante, que esta mejor consideración hacia un Estado en el último informe de la OCDE no se debe a un cambio *de facto* en las prácticas fiscales del primero sino a la



mera manifestación formal de tener intención de realizar este cambio.<sup>195</sup> Holanda es el enclave preferido de muchas multinacionales estadounidenses, japonesas y europeas por el denominado privilegio de filiación, por el cual los *holdings* no tributan nada, además de otras ventajas fiscales que alejan considerablemente su régimen fiscal del resto de países de la Unión Europea.

Al margen de las sociedades aparecidas en los informes, se han podido detectar al menos otras dos actividades del grupo en o vinculadas a paraísos fiscales:

- Bonos garantizados canjeables por acciones ordinarias de PRISA: La empresa solicitó en diciembre de 2003 la admisión a cotización de la emisión de bonos realizada en esa misma fecha en la Bolsa de *Luxemburgo*. El Gran Ducado de Luxemburgo es un Estado considerado como paraíso fiscal por la legislación española y la OCDE.
- Canal Satélite Digital utiliza desde el inicio de su emisión, en 1997, el consorcio líder mundial de satélites, Astra para la emisión de su señal. Este consorcio está ubicado en el paraíso fiscal del Gran Ducado de *Luxemburgo*.

#### 8.4.6.2 *Inversiones financieras*

Otro rasgo de financiarización que comparten muchas sociedades no financieras es el desarrollo paralelo a su actividad productiva de una creciente actividad financiera. Las grandes corporaciones se convierten en grandes inversores financieros, que, beneficiándose de la gran movilidad del capital, pueden lograr incluso una reducción de la carga impositiva utilizando la llamada ingeniería fiscal, como describe Hernández Viguera (2005: 14), y se convierten así mismo en proveedoras de recursos de capital para sus filiales. Estas sociedades consideran efectivamente como parte de su objeto social la actividad en los mercados de capitales, como es el caso de PRISA, cuyo epígrafe *f* del artículo 2 de sus Estatutos declara como objeto social de la compañía «*la actuación en el mercado de capitales y monetario mediante la gestión de los mismos, la compra y venta de títulos de renta fija o variable o de cualquier otra índole, por cuenta propia*». (PRISA, 1989: 1). Es posible detectar parte del volumen de estos flujos financieros del grupo a través de las cuentas anuales.

Entre las inversiones financieras destacadas por los informes anuales están las participaciones en sociedades puestas en equivalencia, la cartera de valores a largo plazo y propiamente las inversiones financieras temporales. Entre 1999 y 2004, el saldo de las inversiones ha ido

---

<sup>195</sup> En realidad, el ministro de finanzas holandés propuso en 2005 una serie de medidas para aumentar la atracción de inversores que no acercaban precisamente la legislación del país en materia financiera y fiscal al resto de la Unión Europea (*vid.* «Netherlands Back on Track as Preferred Investment Location» en Deloitte, 2005).

decreciendo a medida que aumentaba el inmovilizado financiero (especialmente con los préstamos y créditos a filiales).

<b>Tabla 191. INVERSIONES FINANCIERAS TEMPORALES DEL GRUPO PRISA 1999-2004</b>						
(Millones de euros)						
<b>Tipo de inversión</b>	<b>1999</b>	<b>2000</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>
Saldo en sociedades puestas en equivalencia	97,3	100,4	113,7	85,4	4,7	96,8
Saldo en cartera de valores a largo plazo	29,8	56,7	62,5	49,0	12,5	9,1
Inversiones financieras temporales	132,2	98,3	66,0	32,9	N/i	N/i
Total	259,3	255,4	242,2	114,8	17,2	105,9
FUENTE: Informes anuales. N/i: No se indica.						

A pesar de la disminución, puede observarse que el volumen de la inversión financiera es considerable, manteniéndose por encima de los 100 millones de euros en 2004. El capítulo de inversiones financieras temporales, el epígrafe en el que se recoge su liquidez, se muestra, además, especialmente rentable:

- En 1999 el grupo recogía en este epígrafe una inversión en Fondos de Inversión Mobiliaria (FIM) con diversos gestores por importe de 61 millones de euros y otros 71,2 millones de euros en valores de renta fija a corto plazo con pacto de recompra.
- En 2000, el informe recogía 46,8 millones de euros invertidos en diversos Fondos de Inversión Mobiliaria (FIIM) y 51,5 millones de euros invertidos en diversos activos de renta fija con pacto de recompra. En este año, las plusvalías de los Fondos de Inversión Mobiliaria no materializadas, obtenidas de los respectivos valores liquidativos, ascendían al 31 de diciembre de 2000 a 3,1 millones de euros. Durante el ejercicio 2000 se procedió a la enajenación de diversos fondos que generaron unas plusvalías de 8,7 millones de euros. En los primeros meses del ejercicio 2001, el Grupo procedió a la enajenación de diversos Fondos de Inversión Mobiliaria, materializando una plusvalía neta de 1,9 millones de euros.
- Al 31 de diciembre de 2001 este epígrafe recogía la inversión de 25,7 millones de euros en Fondos de Inversión Mobiliaria (FIM) y SIMCAV y 40 millones de euros en depósitos a corto plazo y en diversos activos de renta fija con pacto de recompra. Las plusvalías de los Fondos de Inversión Mobiliaria no materializadas, obtenidas de los respectivos valores liquidativos, ascendían al 31 de diciembre de 2001 a 71.000 euros. Durante el ejercicio 2001 se procedió a la enajenación de diversos fondos que generaron unas plusvalías de 4,1 millones de euros.

- Al 31 de diciembre de 2002 este epígrafe recogía que 22,9 millones se encontraban invertidos en Fondos de Inversión Mobiliaria (FIM) y SICAV y 10,0 millones de euros estaban invertidos en depósitos a corto plazo y en diversos activos de renta fija con pacto de recompra, a plazos que no exceden el mes de vencimiento. Durante el ejercicio 2002 se procedió a la enajenación de diversos fondos que generaron unas plusvalías de 29 millones de euros. A 31 de diciembre de 2002 la provisión constituida por pérdidas de inversiones financieras temporales no materializadas, obtenidas de los respectivos valores liquidativos, ascendía a 5,9 millones de euros.
- Al 31 de diciembre de 2003 este epígrafe indicaba una inversión en depósitos a corto plazo y en diversos activos de renta fija con pacto de recompra cuyo saldo no se indicaba. En el ejercicio 2003, se procedió a la enajenación de diversos fondos de inversión mobiliaria (FIM) y SIMCAV que generaron unas plusvalías de 555.000 euros y unas minusvalías de 424.000 euros.
- Al 31 de diciembre de 2004 este epígrafe indicaba una inversión en depósitos a corto plazo y en diversos activos de renta fija con pacto de recompra cuyo saldo no se indicaba.

Como decíamos, en este periodo, se produce un progresivo crecimiento de los saldos formados por el inmovilizado financiero (depósitos, fianzas, créditos intragrupo, deudas intragrupo, etc.) que indican un creciente movimiento del flujo financiero dentro del grupo:

- En 1999 no se hace constar nada en el informe anual pero en 2000 y 2001 ya se indica que existe «otro inmovilizado financiero», con saldo sin determinar, correspondiente a créditos entregados a empresas que no forman parte del grupo de consolidación y a fianzas prestadas por arrendamientos y prestación de servicios. En 2002, además de estas indicaciones, se explicitan dos cuentas financieras pendientes de cobro que superan los 42 millones de euros (20,6 millones a cobrar de Valores Bavaria, S.A., por devolución de aportaciones y el resto a cobrar de Administraciones Públicas por la deducción por actividad exportadora en la inversión en dos sociedades latinoamericanas, Sistema Radiópolis, S.A. y Grupo Caracol). En 2003 el saldo de este otro inmovilizado alcanza los 150 millones de euros debido a los depósitos y fianzas, al préstamo de 50 millones de euros otorgado a Sogecable, S.A., a las deducciones por inversión y a los impuestos anticipados principalmente. Este saldo era de 163 millones en 2004.

#### 8.4.6.3 Titulización

Otro rasgo característico de la financiarización de la economía global y, con ella, de los grupos empresariales, es el uso creciente de los instrumentos financieros (así como la aparición de nuevos instrumentos). La titulización (*securitization*), que puede ser definida como la actividad «*mediante la cual una empresa puede movilizar activos no líquidos emitiendo bonos o títulos negociables en los mercados de capitales, consiguiendo así liquidez y, por tanto, financiación*» (Hernández Viguera, 2005: 27), es uno de estos nuevos instrumentos financiarizadores (en la medida que permite convertir derechos de crédito que no son negociables por su propia naturaleza, en títulos o valores bursátiles que se negocian en los mercados financieros). En 2003, el grupo PRISA aumentaba su endeudamiento financiero acudiendo a la titulización. En concreto, el instrumento elegido era la emisión de bonos canjeables por acciones ordinarias que la compañía poseía en autocartera. Esta emisión de deuda se hacía mediante el lanzamiento de bonos garantizados convertibles en acciones de la propia firma por un importe de entre 165 y 175 millones de euros, de los que se colocaron finalmente 162,3. Estos bonos canjeables representaban en torno al 5% del capital social de PRISA y su vencimiento era el año 2008. La operación —dirigida por Goldman Sachs International y Morgan Stanley & Co. International Limited— se llevó a cabo desde una filial del grupo radicada en Holanda, Prisa Finance (Netherlands), B.V. La elección de esta filial, creada expresamente para esta emisión, era la intención de realizar esta oferta pública fuera de España. El grupo solicitó la admisión a negociación en la Bolsa de Valores de Luxemburgo de los citados bonos. La compañía declaró que no pensaba llevar a cabo ninguna acción que permitiera una oferta pública de los Bonos en ninguna jurisdicción, incluyendo Holanda, Reino de España y Reino Unido.

También en 2003 acudía a este instrumento financiero uno de los socios de PRISA en Sogecable, Vivendi Universal, S.A., que en septiembre anunciaba la emisión de bonos convertibles en acciones ordinarias de Sogecable, S.A. por un importe aproximado de 615 millones de euros —en el marco de su salida del accionariado de Sogecable. Aunque el emisor de esta deuda era Vivendi Universal, S.A., la incluimos aquí como muestra de la financiarización del grupo PRISA, en la medida que las acciones de una de sus sociedades no sólo permiten la refinanciación y endeudamiento propios sino también los ajenos. Estos bonos, en forma de obligaciones canjeables por acciones de Sogecable, tenían como plazo del canje cinco años, periodo de tiempo durante el cual Vivendi se comprometía a permanecer en el capital de Sogecable. La emisión también fue restringida y se solicitó para ella su cotización en la Bolsa de Luxemburgo. SG Corporate and Investment Banking, Joint Lead Manager y Crédit Agricole Indosuez-Lazars fueron las entidades intervinientes. Con este acuerdo, el grupo francés obtenía liquidez inmediata para afrontar otras deudas —concretamente para amortizar parcialmente otra emisión, ésta realizada

en 1999, por importe de 1.700 millones de euros que debía ser amortizada el 1 de enero de 2004.<sup>196</sup>

#### 8.4.6.4 Opciones sobre acciones

Finalmente, las opciones son un tipo de instrumento financiero derivado que, como su propio nombre indica, aquel que posee la opción tiene la oportunidad de hacer algo en el futuro con ella. La opción está unida a un activo subyacente que puede ser de diferentes tipos pero, de entre los cuales, probablemente el más conocido sea sobre acciones. Las opciones sobre acciones (*stock options*) constituyen, entre otras cosas, una forma habitual de premio a los directivos de las corporaciones. Ofrecer opciones sobre acciones de una compañía supone ofrecer la posibilidad de comprar esas acciones a un precio previamente determinado y en una fecha determinada. Si el precio de las acciones ha subido en el mercado durante el periodo, los poseedores de opciones podrán ejercitar las mismas si así lo desean. Las opciones sobre acciones suponen la financiarización del trabajo, en la medida que financiarizan su retribución.

La Junta General de Accionistas de PRISA celebrada el 18 de mayo de 2000 aprobó un programa de opciones para la adquisición de acciones de la Sociedad con el propósito de facilitar la presencia como socios de directivos de la misma y de su grupo de empresas y de profesionales de especial relevancia a él vinculados que llevaran a cabo actividades para las sociedades del Grupo de forma recurrente. El Consejo de Administración fijó los criterios para llevar a cabo su ejecución y procedió a determinar los destinatarios del plan. El número de opciones permitía adquirir, como máximo, un 1% del capital social de PRISA (2.188.125 acciones). Cada opción permitía adquirir una acción. El sistema se aplicó en varios tramos de conformidad con los criterios generales aprobados por el Consejo. El plazo de ejercicio del plan era de tres años desde el momento de concesión de cada tramo de opciones.

Las opciones concedidas en el primer y segundo tramo de opciones, por las que se realizó el desembolso de la prima a 31 de diciembre de 2001 ascendieron a 895.000 y afectaron a 391

---

<sup>196</sup> La emisión de bonos de empresas es un instrumento financiero que las sociedades utilizan para refinanciarse. Su uso se ha extendido en los últimos años gracias a las elevadas rentabilidades que obtuvieron los bonos corporativos de empresas del sector de las telecomunicaciones e Internet en los noventa, y ahora también proliferan en otros sectores empresariales. Constituyen una forma de endeudamiento empresarial con menor riesgo y volatilidad que la renta variable (las acciones de empresas) para los inversores y con posibilidades de buenas rentabilidades. Muchos analistas los consideran una inversión mejor y más segura que las acciones (*vid.* Aparicio, 2002). Para emitir bonos —para practicar la titularización, en definitiva— no es preciso cotizar en bolsa pero acostumbra a ser un instrumento utilizado mayoritariamente por sociedades cotizantes o que tienen previsto cotizar, véase el caso de Bertelsmann AG y sus emisiones de bonos de junio de 2003 y de octubre de 2005.

beneficiarios. Las acciones destinadas a este fin se tenía previsto que provinieran de la autocartera mantenida por la Sociedad.

El 15 de julio de 2004, PRISA comunicó a la CNMV la aprobación de un Plan de Retribuciones consistente en otra entrega de opciones sobre acciones de la Sociedad a los consejeros ejecutivos y directivos del grupo PRISA, conforme a la autorización concedida por la Junta General Ordinaria de 15 de abril de 2004. Se acordó ofrecer un total de 185.000 a opciones a Consejeros ejecutivos de la Sociedad y 1.483.500 opciones a directivos del grupo PRISA. Cada opción daba derecho a comprar o suscribir una acción de la sociedad y podían ejercerse a partir del 31 de julio de 2007 hasta el 31 de enero de 2008.

Los anteriores instrumentos vienen a sumarse a las estrategias ya mencionadas en diferentes puntos de este capítulo y que suponen un aumento del riesgo financiero. El grado de financiarización de una corporación como PRISA puede medirse, también, a través del aumento de los riesgos financieros tomados por la sociedad dominante y sus filiales más allá de los créditos y préstamos bancarios y al uso de instrumentos financieros como los antes reseñados. Dos son las formas de riesgo financiero que PRISA toma de forma creciente desde finales de la década de los noventa.

El primer factor que aumenta el riesgo financiero del grupo son los avales que presta la sociedad dominante, Promotora de Informaciones, S.A., a los créditos y pólizas de crédito que puedan firmar sus filiales o empresas participadas, asociadas o no (dentro o fuera del perímetro de consolidación). Convertirse en garante de tales créditos delega una responsabilidad financiera que no queda reflejada en las cuentas consolidadas y que, sin embargo, pueden tener consecuencias directas sobre el grupo, como ya sucedió en el caso de los avales concedidos al grupo boliviano Garafaulic. Es una práctica habitual que las sociedades dominantes avalen los préstamos bancarios de sus filiales o participadas pero en procesos de expansión, como el que vive el grupo PRISA desde finales de los noventa, estos avales aumentan en número y magnitud. El riesgo financiero aumenta, en consecuencia, y el grupo es un poco más dependiente financieramente.

El segundo factor de aumento del riesgo financiero es la práctica, también creciente, de diferir el pago e impuestos como consecuencia de la reinversión de los beneficios extraordinarios y por las operaciones de arrendamiento financiero realizadas por la sociedad dominante del grupo. Se trata de una deuda ésta que queda explícitamente de manifiesto en los informes pero que maquilla los resultados anuales, al permitir aumentar los beneficios. La dependencia financiera aumenta también debido a ello pero la financiarización viene aquí motivada por el hecho de que, esta estrategia, está muchas veces provocada por la dependencia bursátil, la necesidad de que la cotización no se resienta por unos determinados resultados no deseables para el mercado.

---

## **9 Grupo BSCH y Grupo PRISA: intereses convergentes**

---





## **9.1 PRESENTACIÓN**

---

En este capítulo se plasman específicamente las vinculaciones directas detectadas entre el grupo SCH y el grupo PRISA en lo relativo a:

- a) Estructura empresarial (participaciones accionariales).
- b) Intermediación financiera (préstamos y otros instrumentos).
- c) Lazos corporativos (alianzas y otros).
- d) Consejo de administración y dirección (consejeros y asesores).

En un primer apartado se incluyen los principales datos agregados de los dos grupos a título comparativo. Toda la información que se suministra a continuación ha sido extraída, en su defecto, de las cuentas anuales, de la hemeroteca de Elpais.es o de las fuentes que se citen explícitamente.

## 9.2 GRUPO SCH Y GRUPO PRISA: DATOS COMPARADOS

El grupo SCH y el grupo PRISA tienen en común la propiedad eminentemente familiar de su estructura corporativa. Ambos han estado a lo largo de todo el periodo estudiado (1976-2004) —y prácticamente a lo largo de toda su existencia— controlados por sendos grupos familiares: los Botín en el primer caso; Jesús de Polanco y su entorno familiar y personal, en el segundo. Las estrategias corporativas expansivas, si bien con envergaduras bien distintas, también constituyen un rasgo que ambos grupos comparten, dentro y fuera del territorio español, especialmente en América Latina, y también el liderazgo en sus respectivos sectores empresariales duopolizados. Sin embargo, las magnitudes en cuanto a envergadura, resultados y volumen de negocio están a enorme distancia entre ambos grupos, salvando algunas pocas excepciones.

### 9.2.1 Beneficios Netos, crecimiento y porcentaje sobre Ibex

Las cifras de beneficio neto del grupo bancario y del grupo de comunicación estaban a enorme distancia en 1976 y siguen a enorme distancia en 2004, ejercicio en que los beneficios después de impuestos del banco multiplican por 30 a los de PRISA. Esta último, no obstante, tiene un crecimiento muy superior en el ejercicio 2004. La diferente envergadura de ambos grupos queda especialmente de manifiesto en su peso en el IBEX: PRISA apenas significa el 0,4% de los beneficios de las 35 empresas del IBEX, mientras que el grupo SCH representa casi el 15% de todos los beneficios netos del índice de referencia español.

	<b>SCH (millones de euros)</b>	<b>PRISA (millones de euros)</b>
Ejercicio 1976	27	(0,4)
Ejercicio 2004	3.136	105
Crecimiento ejercicio 2004 con respecto a ejercicio anterior en %	27,04	69,08
% Sobre beneficio total empresas IBEX 2004	14,74	0,42
FUENTE: Elaboración propia a partir de informes anuales. Entre paréntesis las cifras negativas.		

### 9.2.2 Volumen de negocio

La cifra de negocios del grupo bancario es muy superior a la del grupo de comunicación.

<b>Tabla 193. INGRESOS DEL GRUPO SCH Y DEL GRUPO PRISA EN 2004</b>		
	<b>SCH (1)</b> <b>(millones de euros)</b>	<b>PRISA (2)</b> <b>(millones de euros)</b>
Ejercicio 2004	65.984	1.426
FUENTE: Elaboración propia a partir de informes anuales. (1) Ingresos financieros, dividendos, comisiones netas y márgenes (de intermediación, básico, ordinario y de explotación). (2) Ingresos de explotación.		

### 9.2.3 Número de sociedades

La envergadura corporativa del SCH y de PRISA también está a gran distancia. El grupo SCH dobla con creces el número de sociedades de PRISA.

<b>Tabla 194. SOCIEDADES QUE FORMAN EL GRUPO SCH Y EL GRUPO PRISA EN 2004</b>		
	<b>SCH</b>	<b>PRISA</b>
Ejercicio 2004	757 (572 consolidadas y 185 no consolidables)	295 (181 dependientes, 93 asociadas y 21 multigrupo)
FUENTE: Elaboración propia a partir de informes anuales.		

### 9.2.4 Número de empleados

El grupo SCH posee 14 veces más empleados que PRISA y destaca el hecho de que casi tres cuartas partes de ellos trabajan fuera de España.

<b>Tabla 195. EMPLEADOS DEL GRUPO SCH Y DEL GRUPO PRISA EN 2004</b>		
	<b>SCH</b>	<b>PRISA</b>
Ejercicio 2004	126.488 (33.353 n España y 93.135 fuera de España)	9.114
FUENTE: Elaboración propia a partir de informes anuales.		

### 9.2.5 Retribuciones al consejo de administración

Si bien los consejos de administración son de volumen bien distinto —24 miembros en el SCH y 14 en PRISA—, las retribuciones totales difieren en una proporción superior. En ellas incluimos no sólo las retribuciones como tales sino también los sueldos y las dietas de los consejeros, así como los compromisos desembolsados en concepto de pensiones y seguros, en el caso del SCH. Es de destacar, además, que la totalidad de estos dos últimos conceptos —compromisos por pensiones y seguros— se reparte sólo entre 5 consejeros del SCH.

<b>Tabla 196. RETRIBUCIONES TOTALES DEL CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN DEL GRUPO SCH Y DEL GRUPO PRISA EN 2004</b>		
	<b>SCH</b> (millones de euros)	<b>PRISA</b> (millones de euros)
Ejercicio 2004	171,7 (22,6 millones de euros en concepto de retribuciones, 130 millones de euros en conceptos de pensiones y 19,1 millones de euros en seguros)	7,2 (no se han producido obligaciones contraídas en materia de pensiones)
FUENTE: Elaboración propia a partir de informes anuales.		

### 9.2.6 Inversión en publicidad

El gasto en publicidad de los respectivos grupos es un dato significativo del esfuerzo que el grupo PRISA ha realizado para promocionar sus productos y servicios.

<b>Tabla 197. INVERSIÓN EN PUBLICIDAD DEL GRUPO SCH Y DEL GRUPO PRISA EN 2004</b>		
	<b>SCH</b> (millones de euros)	<b>PRISA</b> (millones de euros)
Ejercicio 2004	289,4 (Publicidad, marketing, patrocinio, etc. De ellos, 17,7 corresponden a inserciones en medios de comunicación)	72,3
FUENTE: Anuncios nº 123 (2005) e informe anual SCH.		

### 9.2.7 Capitalización bursátil y cotización de la acción

En 2004, el grupo SCH multiplicaba por 17 el valor en bolsa del grupo PRISA y, sin embargo, la acción de este último tenía bastante más valor, muestra de las buenas expectativas generadas por el primer grupo de comunicación español en los mercados de valores.

<b>Tabla 198. CAPITALIZACIÓN BURSÁTIL Y COTIZACIÓN DE LA ACCIÓN DEL GRUPO SCH Y DEL GRUPO PRISA EN 2004</b>		
<b>Ejercicio 2004</b>	<b>SCH</b>	<b>PRISA</b>
Capitalización bursátil	57.100 millones de euros	3.418 millones de euros
Cotización media de la acción	9,13 euros	14,35 euros
FUENTE: Elaboración propia a partir de informes anuales.		

### 9.2.8 Financiarización

La financiarización de una sociedad puede medirse por el grado de interés que suscita entre los bancos dedicados a la gestión de fondos de pensión e inversión, los llamados bancos custodios —por su custodia de valores para terceros clientes. Estas entidades, especializadas en la gestión de carteras para inversores institucionales, son, principalmente, estadounidenses, y buscan la mayor rentabilidad en bolsa para sus inversores. SCH y PRISA, junto a las principales empresas españolas (Repsol, Telefónica, BBVA, Endesa, Iberdrola, Sabadell-Atlántico, entre otras), han atraído por igual el interés de los bancos de inversión.

Entre 2000 y 2004, al menos, ambas entidades han tenido entre su accionariado a algunos de los principales fondos de inversión internacionales:

<b>Tabla 199. INVERSORES INSTITUCIONALES DE SCH Y PRISA</b>	
<b>SCH</b> (desde 2004)	<b>PRISA</b> (entre 2000 y 2004)
Chase Nominees Ltd EC Nominees Ltd State Street Bank and Trust Co	State Street Bank and Trust Co Artisan Partners Limited Partnership
FUENTE: Elaboración propia a partir de CNMV	

### 9.2.9 Posición internacional

Por último, en 2004, el grupo SCH era el primer grupo bancario español, el primero de la zona euro y uno de los diez grupos bancarios mayores del mundo en capitalización bursátil. Y por valor de mercado estaba entre las 50 primeras empresas del mundo. El grupo PRISA, por el contrario, a pesar de su liderazgo en territorio español, no ostentaba en esa fecha una posición destacada en el ámbito internacional. Como veíamos en los capítulos anteriores, su posición está muy alejada de las de los principales grupos de comunicación del mundo y tampoco ocupa una posición destacada en Europa.

### 9.3 ESTRUCTURA DE LA PROPIEDAD

La principal penetración accionarial del grupo SCH en el grupo PRISA ha sido a través de la participación durante más de una década del grupo Bankinter en el negocio audiovisual de PRISA, especialmente a través del grupo Sogecable, pero no únicamente.

#### 9.3.1 El grupo Bankinter en Sociedad General de Televisión, S.A. (Sogetel)

A través de la sociedad Bankinter Consultoría, Asesoramiento y Atención Telefónica S.A. el grupo Bankinter ha estado presente en la sociedad Sogetel. Sogetel (Sociedad General de Televisión, S.A.) es una filial de PRISA para la producción cinematográfica nacida en 1984 pero que no empezará a operar hasta 1991. Bankinter invertirá en ella y poseerá el 10% desde 1991 hasta al menos 1996.

#### 9.3.2 El grupo Bankinter en Sociedad de Gestión de Cable, S.A.

El 9 de abril de 1991, los accionistas de la Sociedad de Televisión Canal Plus crean la Sociedad de Gestión de Cable, S.A. (Sogecable) en la que Bankinter también invierte, tomando una participación del 5% de la compañía. Cinco años después, esta sociedad será absorbida por Sociedad de Televisión Canal Plus, S.A. cuando el 20 de marzo de 1996 la junta general de accionistas de ésta última acuerda su cambio de denominación por el de Sogecable, S.A. Tras esta absorción Bankinter sigue poseyendo el 5% de la nueva Sogecable.

#### 9.3.3 El grupo Bankinter en Sogecable, S.A:

Esta es la cronología de la participación sólo del grupo Bankinter en Sogecable, S.A.:

<b>Tabla 200. PARTICIPACIÓN ACCIONARIAL DE BANKINTER EN SOGECABLE, S.A.</b>	
<b>Ejercicio</b>	<b>Participación en %</b>
1990	5,00
1991	5,00
1992	5,08
1993	5,26
1994	5,26
1995	5,26
1996	5,26
1997	5,26
1998	5,26
1999	3,95
2000	4,24
2001	4,24
2002	4,11
2003	1,71

FUENTE: Elaboración propia a partir de informes anuales.

El 12 de abril de 1989 se crea la Sociedad de Televisión Canal Plus, S.A. con ocho accionistas principales entre los que se encuentra Bankinter, quien toma un 5% de la participación.<sup>197</sup>

En 1993 Bankinter aumenta su participación hasta el 5,26% pero la reducirá al 3,94% en 1999. En marzo de 2000 Bankinter aumenta un 0,29% su participación en Sogecable a raíz de la desinversión que el BBVA empieza a realizar.

Como consecuencia primero de la OPV de acciones de Sogecable y después de la integración en Sogecable de Distribuidora de Televisión por Satélite S.A. (Vía Digital), la participación de Grupo Bankinter disminuye al 2,67% y más tarde al 1,71%

Bankinter permanece en el accionariado de Sogecable hasta septiembre de 2003 en el que vende el paquete del 1,71% que le queda en la compañía —en plena reestructuración de Sogecable por la incorporación de Telefónica a su propiedad y la sustitución de Canal+ Francia por Vivendi Universal, S.A. — por el que obtuvo 61,3 millones de euros de plusvalías.

En conjunto, Bankinter permanece en el consejo de administración de Canal Plus/Sogecable y en su comisión ejecutiva desde abril de 1989 hasta diciembre de 2003 a través de las sociedades Bankinter Consultoría, Asesoramiento y Atención Telefónica S.A. hasta 1998 y de Hispamarket, S.A. a partir de esa fecha.

---

<sup>197</sup> A través de Bankinter, Consultoría, Asesoramiento y Atención Telefónica, S.A. y, a partir de 1998, también a través de Hispamarket, S.A.

## 9.4 INTERMEDIACIÓN FINANCIERA

---

La porción de la deuda con entidades de crédito del grupo PRISA que corresponde al grupo SCH no es información pública accesible desde fuera del grupo, pero el grupo bancario de la familia Botín ha participado en todas las operaciones financieras de importancia llevadas a cabo por PRISA o sus filiales en la última etapa estudiada y que hemos definido como de financiarización creciente para el grupo de comunicación.

El grupo SCH ha participado así en los dos principales créditos bancarios concedidos a Sogecable: el recibido por Canal Satélite Digital en 1998 y el concedido a razón de la creación de Digital+ (el mayor crédito sindicado concedido a un grupo de comunicación multimedia en España). El grupo SCH ha participado también en las dos ofertas públicas de venta de acciones correspondientes a Sogecable, S.A. y a Promotora de Informaciones, S.A. y en la emisión de deuda del grupo. Como se observará, la intermediación bancaria en estas operaciones ha supuesto lucrativos beneficios en forma de comisiones para todas las entidades financieras intervinientes, entre ellas y en especial, el SCH.

### 9.4.1 Eductrade, S.A.

En 1989, Eductrade (filial exportadora de Timón, primero, y Grupo Santillana, después), pidió un crédito al Banco Santander para llevar a cabo una operación de suministro de material sanitario a Colombia. El crédito generó unos costes financieros que ascendían a 870.000 euros (145 millones de pesetas) que desataron la polémica porque no fueron asumidos por la empresa de Jesús de Polanco sino por Focoex, empresa pública presidida entonces por Germán Calvillo, que pasaría poco después a trabajar como directivo de PRISA. Así es como lo relata *El País*:

*La empresa pública Fomento de Comercio Exterior (Focoex) y Eductrade asumieron como reducción de beneficios el coste de pagar 145 millones de pesetas al Banco Santander en la operación de venta a Colombia de equipo hospitalario en 1989. Las imputaciones a Focoex sobre un supuesto pago de los "costes financieros de Eductrade al Banco Santander" han sido desmentidas por la sociedad que ha remarcado que los 145 millones son una operación de pago de gastos financieros, aprobada por la comisión conjunta Focoex-Eductrade para la gestión del contrato y que, por supuesto, recortó los beneficios para cada una de las dos empresas en la mitad de tal cantidad, es decir, en 72,5 millones, puesto que el acuerdo era al 50% de las ganancias» (El País (1996): «Focoex y Eductrade asumieron en beneficios el coste financiero de la operación de Colombia. El País, sección Economía, 29-3-1996).*

Esta noticia, que fue explotada por la prensa rival (*El Mundo*, principalmente, pero también *ABC*), no nos interesa tanto por la polémica desatada (la relación entre FOCOEX y Eductrade)



como por la constatación de que existe en 1989 una relación crediticia entre el Banco Santander y una empresa de Jesús Polanco que no es un medio de comunicación, y de cuya existencia sólo podemos tener conocimiento gracias a la polémica adicional generada por su causa.

#### **9.4.2 Crédito sindicado a Canal Satélite Digital, S.L. (1998)**

En 1998 una *pool* de bancos otorgó un crédito sindicado por valor de 360,61 millones de euros a Canal Satélite Digital, S.A. (CSD). Entre los prestamistas que formaban parte de este sindicato se encontraba Bankinter, que además era accionista de Sogecable, la sociedad matriz de CSD (BBV y Caja Madrid, también eran accionistas prestamistas).

El crédito, realizado para atender a las necesidades de lanzamiento de Canal Satélite Digital, tenía un vencimiento a siete años y tipos de interés variable.

#### **9.4.3 Oferta Pública de Venta (OPV) de Sogecable, S.A. (1999)**

El 21 de julio de 1999, Sogecable, la sociedad matriz del grupo del mismo nombre y cabecera de las empresas audiovisuales gestionadas por PRISA, empezó a cotizar en las bolsas de valores de Madrid, Barcelona, Bilbao y Valencia y solicitó su inclusión en el Sistema de Interconexión bursátil (mercado continuo). Para ello, la compañía lanzó poco antes una Oferta Pública de Venta y de suscripción de acciones (OPV) en cuyo folleto (Sogecable-OPV, 1999), remitido a la CNMV, se especificaban las entidades bancarias participantes.

Las características de esta OPV se han suministrado en el capítulo 8. Aquí nos ocupamos del rol de las sociedades del grupo SCH en la misma.

##### *9.4.3.1 Papel del grupo SCH en la OPV de Sogecable*

El papel del grupo SCH en esta emisión fue el siguiente en el tramo minorista:<sup>198</sup>

- El *Banco Santander de Negocios, S.A.* y *Bankinter S.A.* fueron entidades directoras (junto con AB Asesores Bursátiles Bolsa, S.V.B, S.A., Banco de Negocios Argentaria S.A. y Caja de Ahorros y Monte Piedad de Madrid);
- *Santander Central Hispano Investment, S.A.* participó con ocho entidades colocadoras asociadas: Banco Santander Central Hispano, S.A.; BSN, S.A., S.V.B.; Banco Vitoria, S.A.; Banco del Desarrollo Económico Español, S.A. (Bandesco); Banco Español de Crédito, S.A. (Banesto); Banco Hispano Bolsa,

---

<sup>198</sup> Las distintas entidades financieras que pueden intervenir en una Oferta Pública de venta de Acciones se detallaban y describían en el capítulo 8.

S.V.B., S.A.; Banco Banif Banqueros Personales, S.A.; Hispamer Banco Financiero, S.A.

- Bankinter también participó con una entidad colocadora asociada: Mercavalor, S.V.B., S.A.,

En el tramo institucional español *Banco Santander de Negocios, S.A.* y *Bankinter, S.A.* fueron entidades codirectoras. Y en el tramo internacional, el *Banco Santander de Negocios, S.A.* fue entidad aseguradora *comanager*.

#### 9.4.3.2 Ingresos por comisiones

En el folleto informativo a la CNMV se especifica también la estimación de los ingresos por comisiones que la dirección, aseguramiento y colocación devengará para cada entidad. Estas son las cifras para cada tramo y para cada entidad:

<b>Tabla 201. OFERTA PÚBLICA DE VENTA DE ACCIONES DE SOGECABLE (21 JULIO 1999) ESTIMACIÓN DE INGRESOS POR COMISIONES EN FUNCIÓN DE LAS ACCIONES INICIALMENTE ASEGURADAS (*)</b>		
<b>SUBTRAMO MINORISTA</b>		
<b>Entidades directoras</b>	<b>Acciones Aseguradas</b>	<b>Ingresos en Comisiones (€)</b>
AB Asesores Bursátiles Bolsa, S.V.B., S.A.	537.849	388.965,67
<b>Banco Santander de Negocios, S.A.</b>	<b>537.849</b>	<b>388.965,67</b>
Banco de Negocios Argentaria, S.A.	537.849	388.965,67
<b>Bankinter, S.A.</b>	<b>537.849</b>	<b>388.965,67</b>
Caja de Ahorros y Monte de Piedad de Madrid	537.849	388.965,67
<i>Subtotal</i>	<i>2.689.245</i>	<i>1.944.828.35</i>
<b>Entidades codirectoras</b>	<b>Acciones Aseguradas</b>	<b>Ingresos en Comisiones (€)</b>
Ahorro Corporación Financiera, S.V.B., S.A..	136.044	98.385,32
Banco Bilbao Vizcaya, S.A.	136.044	98.385,32
Banco Urquijo, S.A.	136.044	98.385,32
<i>Subtotal</i>	<i>408.132</i>	<i>295.155,96</i>
<b>Entidades aseguradoras</b>	<b>Acciones Aseguradas</b>	<b>Ingresos en Comisiones (€)</b>
Caja de Ahorros y Pensiones de Barcelona («la Caixa»)	66.441	40.462,57
<i>Subtotal</i>	<i>66.441</i>	<i>40.462,57</i>
<b>TOTAL TRAMO MINORISTA</b>	<b>3.163.818</b>	<b>2.280.446,88</b>
<b>TRAMO INSTITUCIONAL ESPAÑOL</b>		
<b>Entidades directoras</b>	<b>Acciones Aseguradas</b>	<b>Ingresos en Comisiones (€)</b>
AB Asesores Bursátiles Bolsa, S.V.B., S.A.	1.001.876	724.544,20
BBV Interactivos, S.A., S.V.B.	1.001.876	724.544,20

Banco de Negocios Argentaria, S.A.	1.001.876	724.544,20
Caja de Ahorros y Monte Piedad de Madrid	1.001.876	724.544,20
<i>Subtotal</i>	<i>4.007.504</i>	<i>2.898.176,80</i>
<b>Entidades codirectoras</b>	<b>Acciones Aseguradas</b>	<b>Ingresos en Comisiones (€)</b>
Ahorro Corporación Financiera, S.V.B., S.A.	263.651	190.669,11
<b>Banco Santander de Negocios, S.A.</b>	<b>263.651</b>	<b>190.669,11</b>
Banco Urquijo, S.A.	263.651	190.669,11
<b>Bankinter, S.A.</b>	<b>263.651</b>	<b>190.669,11</b>
<i>Subtotal</i>	<i>1.054.604</i>	<i>762.676,44</i>
<b>Entidades aseguradoras</b>	<b>Acciones Aseguradas</b>	<b>Ingresos en Comisiones (€)</b>
The Chase Manhattan Bank CMB, S.A.	158.191	96.338,32
InverCaixa Valores, S.V.B., S.A.	52.731	32.113,18
<i>Subtotal</i>	<i>210.922</i>	<i>128.451,50</i>
<b>TOTAL TRAMO INSTITUCIONAL</b>	<b>5.273.030</b>	<b>3.789.305,00</b>
<b>TRAMO INTERNACIONAL</b>		
<b>Coordinador Global</b>	<b>Acciones Aseguradas</b>	<b>Ingresos en Comisiones (€)</b>
Morgan Stanley & Co International Limited	6.201.083	7.581.132,78
<i>Subtotal</i>	<i>6.201.083</i>	<i>7.581.132,78</i>
<b>Co-Leads</b>	<b>Acciones Aseguradas</b>	<b>Ingresos en Comisiones (€)</b>
Goldman Sachs International	1.265.527	915.213,31
Merril Lynch International	1.265.527	915.213,31
Crédit Agricole Indosuez	885.869	640.649,39
Paribas	885.869	640.649,39
Société Générale	885.869	640.649,39
<i>Subtotal</i>	<i>5.188.661</i>	<i>3.752.374,79</i>
<b>Co-Managers</b>	<b>Acciones Aseguradas</b>	<b>Ingresos en Comisiones (€)</b>
ABN AMRO Rothschild	316.382	228.803,51
BBV Interactivos, S.A., S.V.B.	316.382	228.803,51
<b>Banco Santander de Negocios, S.A.</b>	<b>316.382</b>	<b>228.803,51</b>
Dresdner KB	316.382	228.803,51
<i>Subtotal</i>	<i>1.265.528</i>	<i>915.214,04</i>
<b>TOTAL TRAMO INTERNACIONAL</b>	<b>12.655.272</b>	<b>2.038.015.794</b>
<b>TOTAL ACCIONES Y COMISIONES</b>	<b>21.092.120</b>	<b>18.318.473,23</b>
FUENTE: Oferta Pública de venta y suscripción de Acciones de Sogecable. Folleto informativo entregado a la CNMV el 30 de junio de 1999, p. 51. (*) Los ingresos son calculados por Sogecable en función del número de acciones que, en principio, son objeto de aseguramiento por cada entidad. Esta cifra pudo variar ligeramente después en los Contratos de Aseguramiento correspondientes.		

De las tablas anteriores se desprende que el grupo SCH (SCH, Banco Santander de Negocios y Bankinter) ingresó en comisiones por dirección, aseguramiento y colocación de la OPV de

Sogecable una cifra estimada de 1.388.073,07 euros, monto que supone el 7,57% de las comisiones totales por dirección, aseguramiento y colocación. El grupo SCH fue el segundo grupo bancario español, tras el BBVA (con el 11,81% de las comisiones) en cobro de comisiones.

En total, Sogecable pagó a las entidades financieras en concepto de comisiones por el lanzamiento de su OPV 18,32 millones de euros entre dirección, aseguramiento, colocación y asesoramiento financiero.

#### **9.4.4 Oferta Pública de Venta (OPV) de Promotora de Informaciones, S.A. (2000)**

El 28 de junio de 2000 Promotora de Informaciones S.A. (PRISA) empezó a cotizar en las bolsas de valores de Madrid, Barcelona, Bilbao y Valencia y solicitó su inclusión en el Sistema de Interconexión Bursátil (mercado continuo). Para ello, y como corresponde, la compañía lanzó poco antes una Oferta Pública de Venta de acciones (OPV) en cuyo folleto (PRISA-OPV, 1999), remitido a la CNMV, se especificaban las entidades bancarias participantes.

Las características de esta OPV se han suministrado en el capítulo 8. Aquí nos ocupamos del rol de las sociedades del grupo SCH en la misma

##### *9.4.4.1 Papel del grupo SCH en la OPV de PRISA*

El papel del grupo SCH en esta emisión fue el siguiente en el tramo minorista:

- *Santander Central Hispano Investment, S.A.* fue director en el subtramo minorista general (junto con AB Asesores/Morgan Stanley Dean Witter,S.V.B., S.A. y el BBVA);
- *Bankinter* fue entidad codirectora;
- *Santander Central Hispano Investment, S.A.* participó con cinco entidades colocadoras asociadas: Banco Santander Central Hispano, S.A.; BSCH Bolsa SV, S.A.; Banco BSN – Banif, S.A.; Open Bank, S.A. e Hispamer Banco Financiero, S.A.
- *Bankinter* participó con una entidad colocadora asociada: Mercavalor S.A., S.V.B.

En el tramo institucional español el *Santander Central Hispano Investment, S.A.* fue entidad codirectora junto con el BBVA, y *Bankinter, S.A.* fue entidad aseguradora. Y en el tramo internacional, el *Banco Santander Central Hispano, S.A.* fue entidad aseguradora *comanager*.

##### *9.4.4.2 Ingresos por comisiones*

En el folleto informativo a la CNMV se especifica también la estimación de los ingresos por comisiones que la dirección, aseguramiento y colocación devengará para cada entidad. Estas son las cifras para cada tramo y para cada entidad:

**Tabla 202. OFERTA PÚBLICA DE VENTA DE ACCIONES DE PRISA (28 JUNIO 2000)**  
**ESTIMACIÓN DE INGRESOS POR COMISIONES EN FUNCIÓN DE LAS ACCIONES INICIALMENTE**  
**ASEGURADAS (\*)**

<b>SUBTRAMO MINORISTA</b>		
<b>Entidades directoras</b>	<b>Acciones Aseguradas</b>	<b>Ingresos en Comisiones (€)</b>
AB Asesores Morgan Stanley Dean Witter, S.V. S.A.	1.141.631	791.058,66
Banco Bilbao Vizcaya Argentaria, S.A.	1.712.446	886.185,97
<b>Santander Central Hispano, Investment, S.A.</b>	<b>1.712.446</b>	<b>886.185,97</b>
<i>Subtotal</i>	<i>4.566.523</i>	<i>2.563.430,61</i>
<b>Entidades codirectoras</b>	<b>Acciones Aseguradas</b>	<b>Ingresos en Comisiones (€)</b>
Ahorro Corporación Financiera, S.V.B., S.A..	494.707	234.313,58
<b>Bankinter, S.A.</b>	<b>494.707</b>	<b>234.313,58</b>
Caja de Ahorros y Monte de Piedad de Madrid	494.707	234.313,58
Caja de Ahorros y pensiones de Barcelona	494.707	234.313,58
<i>Subtotal</i>	<i>1.978.828</i>	<i>937.254,31</i>
<b>Entidades aseguradoras</b>	<b>Acciones Aseguradas</b>	<b>Ingresos en Comisiones (€)</b>
Banca March, S.A.	152.217	72.096,49
Banco de Valencia, S.A.	152.217	72.096,49
Banco Popular, S.A.	152.217	72.096,49
Banco Pastor, S.A.	152.217	72.096,49
Banco Urquijo, S.A.	152.217	72.096,49
<b>Banesto Bolsa, S.V.B., S.A.</b>	<b>152.217</b>	<b>72.096,49</b>
Benito y Monjardin, S.V.B., S.A.	152.217	72.096,49
<i>Subtotal</i>	<i>1.065.519</i>	<i>504.675,41</i>
<b>TOTAL TRAMO MINORISTA</b>	<b>7.610.870</b>	<b>4.005.360,32</b>
<b>TRAMO INSTITUCIONAL ESPAÑOL</b>		
<b>Entidades directoras</b>	<b>Acciones Aseguradas</b>	<b>Ingresos en Comisiones (€)</b>
AB Asesores Morgan Stanley Dean Witter, S.V.B., S.A.	3.729.326	2.348.310,15
<i>Subtotal</i>	<i>3.729.326</i>	<i>2.348.310,15</i>
<b>Entidades codirectoras</b>	<b>Acciones Aseguradas</b>	<b>Ingresos en Comisiones (€)</b>
Banco Bilbao Vizcaya Argentaria, S.A.	1.369.957	862.644,55
<b>Santander Central Hispano Investment, S.A.</b>	<b>1.369.957</b>	<b>862.644,55</b>
<i>Subtotal</i>	<i>2.739.914</i>	<i>1.725.289,10</i>
<b>Entidades aseguradoras</b>	<b>Acciones Aseguradas</b>	<b>Ingresos en Comisiones (€)</b>
Ahorro Corporación Financiera, S.V.B., S.A.	228.326	143.774,09

<b>Bankinter, S.A.</b>	<b>228.326</b>	<b>143.774,09</b>
Caja de Ahorros y Monte de Piedad de Madrid	228.326	143.774,09
The Chase Manhattan Bank CMB, S.A.	228.326	143.774,09
InverCaixa Valores, S.V.B., S.A.	228.326	143.774,09
<i>Subtotal</i>	<i>1.141.630</i>	<i>718.870,46</i>
<b>TOTAL TRAMO INSTITUCIONAL ESPAÑOL</b>	<b>7.610.870</b>	<b>4.792.469,70</b>
<b>TRAMO INTERNACIONAL</b>		
<b>Asegurador principal (manager)</b>	<b>Acciones Aseguradas</b>	<b>Ingresos en Comisiones (€)</b>
Morgan Stanley & Co International Limited	13.242.913	8.338.896,92
<i>Subtotal</i>	<i>13.242.913</i>	<i>8.338.896,92</i>
<b>Aseguradores (co-Leads)</b>	<b>Acciones Aseguradas</b>	<b>Ingresos en Comisiones (€)</b>
Credit Agricole Indosuez	3.196.565	2.012.837,19
Schroeders Solomon Smith Barney	3.196.565	2.012.837,19
<i>Subtotal</i>	<i>6.393.130</i>	<i>4.025.674,37</i>
<b>Aseguradores (Co-Managers)</b>	<b>Acciones Aseguradas</b>	<b>Ingresos en Comisiones (€)</b>
BNP-Paribas	684.978	431.322,26
Lehman Brothers	684.978	431.322,26
Société Générale	684.978	431.322,26
Banco Bilbao Vizcaya Argentaria, S.A.	570.815	359.435,21
<b>Banco Santander Central Hispano, S.A.</b>	<b>570.815</b>	<b>359.435,21</b>
<i>Subtotal</i>	<i>3.196.564</i>	<i>1.958.746,10</i>
<b>TOTAL TRAMO INTERNACIONAL</b>	<b>22.832.697</b>	<b>14.323.317,39</b>
<b>TOTAL ACCIONES Y COMISIONES</b>	<b>38.054.437</b>	<b>23.121.147,41</b>
FUENTE: Oferta Pública de venta de Acciones de Promotora de Informaciones, S.A. (PRISA). Información adicional al folleto informativo entregada a la CNMV el 19 de junio de 2000, Apartado II-41. (*) Los ingresos son calculados por PRISA en función del número de acciones que, en principio, son objeto de aseguramiento por cada entidad. Esta cifra pudo variar ligeramente después en los Contratos de Aseguramiento correspondientes.		

De las tablas anteriores se desprende que el grupo SCH (SCH, SCH Investment, Bankinter y Banesto) ingresó en comisiones por dirección, aseguramiento y colocación de la OPV de PRISA una cifra estimada de 2.558.449,89 euros, monto que supone el 11,06% de las comisiones totales por dirección, aseguramiento y colocación. El grupo SCH fue el primer grupo español, por delante del BBVA (con el 9,11% de las comisiones) en cobro por comisiones.

A la cifra anterior hay que sumar, además, la parte correspondiente por asesoramiento financiero, por el que PRISA pagó globalmente 13,738 millones de euros tal y como se deduce de la tabla de la página II.57 del folleto adicional informativo (y en la que no se desglosa por entidades

financieras tal concepto). Según aquí se indica, PRISA pagó en total a las entidades financieras en concepto de comisiones por el lanzamiento de su OPV 26,86 millones de euros entre dirección, aseguramiento, colocación y asesoramiento financiero.

#### 9.4.4.3 SCH como entidad agente y entidad tramitadora

La intermediación del grupo SCH en la salida a bolsa de PRISA fue sin embargo más allá del cobro de comisiones por dirección, aseguramiento y colocación. Otras entidades del grupo participaron de la OPV en el subtramo de empleados. En concreto, el *Santander Central Hispano Investment, S.A.* fue la entidad agente y el *Banco Santander Central Hispano, S.A.* fue la entidad tramitadora del subtramo de empleados, lo cual significó en términos prácticos lo siguiente:

- Los fondos recibidos de los oferentes como consecuencia de la oferta quedaron depositados en una cuenta abierta en Santander Central Hispano Investment, S.A. en la página II-9 (PRISA-OPV, 1999) se especificaba al respecto que dichos fondos quedarían inmovilizados hasta que se produjera la efectiva admisión a cotización de las acciones de PRISA, por lo que si esta se retrasaba los intereses devengados por el depósito serían distribuidos a los inversores en proporción a las acciones de PRISA que se les hubiera adjudicado.
- Los empleados de PRISA que desearan presentar mandatos de compra a la oferta sólo podían hacerlo a través del BSCH y estaban obligados para ello a abrir, si no tenían ya, una cuenta de efectivo y de valores con esta entidad si querían poder liquidar su inversión.
- BSCH financió todas aquellas adquisiciones de acciones de los empleados de PRISA y sus filiales domiciliadas en España que lo desearon.

#### 9.4.5 Emisión de Warrants de Sogecable (2003)

El 31 de julio de 2003 Sogecable envió un folleto reducido a la CNMV (Sogecable-Emisión de Warrants, 2003) informando de la emisión de Warrants que se entregarían a los accionistas de Sogecable, S.A. que participaran en la financiación subordinada de la sociedad.

Las características de esta emisión de Warrants se han detallado en el capítulo 8. Aquí nos ocupamos del papel del grupo SCH en la misma. En el folleto informativo enviado a la CNMV sólo se cita al grupo SCH como intermediario en esta operación:

Por un lado el *Santander Central Hispano Investment, S.A.* era la entidad agente elegida. La entidad agente, siempre según el folleto (Sogecable-emisión de Warrants, 2003: capítulo 0) realiza las siguientes funciones generales y de agente de pago:

- recibir, procesar y ordenar las adhesiones al Préstamo Subordinado que se presenten o remitan al domicilio social de Sogecable;

- hacer las comprobaciones oportunas relativas a la validez de los Documentos de Adhesión presentados o remitidos por los accionistas de Sogecable y, en particular, verificar la condición de accionista y del número de Fracciones del Préstamo Subordinado que le corresponda;
- recibir los fondos correspondientes a las Fracciones del Préstamo Subordinado adquiridas por los accionistas de Sogecable y abonar dicha cantidad a Sogecable. A tal efecto, procederá bien a coordinar con la entidad financiera que el accionista le hubiera indicado para proceder al cargo en cuenta o bien a cursar la autorización del accionista para proceder a dicho cargo;
- coordinar todo el proceso de emisión, adjudicación y admisión a cotización de los Warrants con Iberclear<sup>199</sup> y Sociedades Rectoras de las Bolsas de Valores;
- liquidar a Iberclear, a la CNMV y a la Bolsa de Valores de Madrid, por cuenta de Sogecable, las tasas de verificación y registro y los cánones de contratación y liquidación correspondientes y demás gastos que puedan derivarse de la liquidación de la emisión de Warrants;
- prestar el servicio financiero del Préstamo Subordinado; y
- en general, colaborar con Sogecable en la recepción y la tramitación de los Documentos de Adhesión.

Además, Sogecable había elegido a *Santander Central Hispano Bolsa Sociedad de Valores, S.A.* como especialista (el especialista (*Ibid.*: II-26) tiene como función contribuir a fomentar la liquidez de la Emisión y destacadamente a favorecer su difusión así como el proceso de formación de precios).

El folleto informaba también que los costes legales y de publicidad legal de la operación, entre los que se incluían la intermediación del SCH (tramitación, agencia de pagos, agencia de cálculo, servicio financiero del préstamo subordinado, especialista del mercado, notaría, asesoramiento, etc.) alcanzaban los 612.426 euros.

Pero, además, los Warrants suponen otros ingresos adicionales a las entidades financieras que los gestionan. Tal y como indica el folleto:

---

<sup>199</sup> Iberclear pertenece al grupo Bolsas y mercados españoles, Sociedad Holding de mercados y sistemas financieros, S.A., que integra los mercados de renta variable, renta fija y derivados en España, así como los sistemas de registro, compensación y liquidación de valores de ámbito nacional. Iberclear es el resultado de la fusión de servicios gestionados hasta abril de 2003 por el Banco de España. La asunción de estas funciones por parte de Iberclear culmina el proceso establecido en la Ley de Medidas de Reforma del Sistema Financiero 44/2002, de 22 de noviembre de 2002.



*Los Warrants estarán representados mediante anotaciones en cuenta, cuya llevanza corresponderá a Iberclear y a las Entidades Participantes. Las comisiones y gastos que se deriven de la primera inscripción en Iberclear de los Warrants serán por cuenta y cargo de Sogecable.*

*El mantenimiento de los Warrants, en los registros a cargo de Iberclear y de las Entidades Participantes, según proceda, estará sujeto a las comisiones y gastos repercutibles que, en cada momento, tengan establecidos dichas entidades, y correrán por cuenta y a cargo de los titulares de los Warrants. Dichos gastos y comisiones repercutibles se podrán consultar por cualquier inversor en las correspondientes tarifas de gastos y comisiones repercutibles, que legalmente están obligadas a publicar las entidades sujetas a supervisión del Banco de España y de la CNMV. Copias de dichas tarifas se pueden consultar en los organismos supervisores mencionados. (Sogecable-Emisión de Warrants, 2003: II-10).*

#### **9.4.6 Préstamo y crédito sindicado a Sogecable, S.A. (2003)**

En el capítulo de los grandes préstamos, se hizo pública la participación en 2003 del gran préstamo y crédito sindicado que Sogecable se vio obligado a firmar para poder asumir la fusión de las dos plataformas digitales de televisión por satélite —especialmente, la fusión de sus correspondientes deudas.<sup>200</sup>

Como se detallaba en el capítulo 8, en el marco de la integración citada y del lanzamiento de Digital+, Sogecable, S.A. firmó un contrato de préstamo y crédito sindicado en agosto de 2003 por importe de 1.350 millones de euros que fue asegurado por 11 entidades, entre las cuales estaban el Banco Santander Central Hispano y el Banesto. Este préstamo fue sustituido en julio de 2005 por otro contrato de préstamo por importe de 1.200 millones de euros suscrito esta vez con 24 entidades financieras y entre las cuales actuaban como bancos directores (*Mandated Lead Arrangers*) 13 entidades y otras 7 entidades tenían participaciones destacadas. El Banco Santander Central Hispano y el Banesto estaban entre ellas.

#### **9.4.7 Contrato de préstamo y crédito sindicado de Dédalo Grupo Gráfico, S.L. (2003)**

En diciembre de 2003 Promotora de Informaciones, S.A. comunicó que se había formalizado el acuerdo que creaba la sociedad Dédalo Grupo Gráfico, S.L. Dédalo se creó a partir de la

---

<sup>200</sup> La unión de Vía Digital y Canal Satélite Digital (esto es, la integración de Vía Digital en Sogecable) significó también la unión de sus respectivas deudas cuya suma ascendía según la prensa a más de 1.600 millones de euros (CACHO, Jesús [2003]: «Polanco y Alierta: una plataforma para la eternidad», *El Mundo*, 2-2-2003.). La reestructuración de la deuda se hizo para obtener la aprobación de los bancos que la financiaban y que no veían posible soportar una cantidad superior a los 1.200 millones de euros.

agregación de las participaciones de las sociedades que agrupaban las plantas e impresión del grupo británico Polestar en España, las plantas de impresión del grupo PRISA (agrupadas bajo su filial PRISAPRINT) y con la aportación de 22,5 millones de euros por parte de Ibersuizas, S.A.. Tras las referidas aportaciones, PRISA y POLESTAR contaban cada una con el 40% del accionariado de la nueva sociedad e Ibersuizas con el 20%.

En la misma fecha, la compañía recién creada, Dédalo, formalizó un contrato de préstamo y crédito sindicado por importe de 125 millones de euros, con Banesto, como banco agente, y con BSCH, Deutsche Bank, SAE y HSBC Bank, Plc.

## 9.5 VINCULACIONES CORPORATIVAS

---

### 9.5.1 Vínculos periodísticos

Como relatábamos en el capítulo 7, relativo al grupo SCH, entre 1968 y 1975 el Banco Santander participó en su primera y única experiencia en medios de comunicación antes de la Transición democrática. En 1968 Emilio Botín López convenció a los bancos Central, Vizcaya, Banesto y Banca March para que se unieran al Santander en la recuperación del vespertino *Informaciones*, con Jesús de la Serna como director. El Santander se retiró de este periódico en 1974 —su 25% lo adquirió Prensa Española y el diario cerró dramáticamente pocos años después— pero el final de la vida de este vespertino coincide plenamente con el inicio de *El País* del grupo PRISA. Y lo hace no sólo en el tiempo sino también mediante un importante trasvase de profesionales del primero al segundo.

Como recuerdan Seone y Sueiro (2004), *El País* se nutrió de numerosos periodistas procedentes del *Informaciones*, ya por entonces de Prensa Española, entre los cuales estaría su director, Juan Luís Cebrián, ex subdirector de *Informaciones* desde 1970, quien iba a atraer a sus más cercanos colaboradores en *Informaciones* hacia la nueva redacción — como José Luis Martín Prieto (años después acérrimo enemigo suyo), Sol Álvarez-Coto, Augusto Deklader o Ángel Luís de la Calle. De este modo, en torno a Cebrián se formaría un núcleo duro de redactores que serían los que, con el apoyo de Polanco, impondrían el estilo de periódico contra el que se revelarían muchos accionistas conservadores. Este núcleo duro inicial estaba formado casi en su totalidad por profesionales procedentes del *Informaciones*. El mismo Jesús de la Serna, director de *Informaciones*, habiendo rechazado el puesto de director de *El País* que sí aceptaría Cebrián, acabaría también en el grupo PRISA.

Este olvidado vínculo periodístico entre el nacimiento de PRISA y el vespertino de los grandes bancos españoles cobra relevancia en la medida que algunos de los periodistas de *Informaciones* contratados por los bancos liderados por el Santander luego ejercerían cargos directivos de primer orden en el grupo PRISA. Cebrián se convertiría en su Consejero Delegado y Jesús de la Serna se sentaría en el consejo de administración de PRISA a partir de 1989.

### 9.5.2 Vínculos estratégicos

El grupo PRISA y el grupo SCH han coincidido en sociedades no controladas por ninguno de ellos y también han firmado proyectos estratégicos conjuntos. A continuación se detallan los más destacados:

#### 9.5.2.1 *Televisa (México)*

Ana Patricia Botín, consejera del BSCH e hija primogénita de Emilio Botín, presidente de la entidad, fue nombrada miembro del Consejo de Administración de Televisa, el principal grupo de televisión de América Latina, con sede en México, en 1999. En octubre de 2001 PRISA compró el 50% de Radiópolis, la red de emisoras de radio de Televisa cuya gestión lleva conjuntamente con ésta desde entonces.

#### 9.5.2.2 *Avanzit, S.A. (ex Radiotrónica, S.A.)*

En julio de 2000 el grupo PRISA adquirió una participación del 2,38% de la sociedad tecnológica Radiotrónica (Avanzit a partir de enero del ejercicio siguiente). El año anterior el grupo SCH se había hecho con una participación del 4,9% de la misma sociedad. Esta coincidencia en el apoyo a Radiotrónica por parte de SCH y PRISA merece ser reseñada por la controvertida existencia de la sociedad apoyada.

Radiotrónica, S.A. era una filial del Banesto que en 1998 —con Banesto ya integrado al grupo SCH— fue protagonista de una venta inusitada. Banesto vendió a dos grupos el 50,1% de la sociedad por 34,86 millones de euros pero los dos grupos no pagaron el mismo precio por acción. Mientras el grupo formado por inversores institucionales y por profesionales adquirió el 25,2% del capital de Radiotrónica al precio de la última cotización de la acción (4.500 pesetas), el segundo grupo adquirió el 19,9% a 2.700 pesetas por acción, la mitad del precio de su última cotización. En este último grupo había dos directivos de la sociedad Puleva, Javier Tallada y Guillermo Mesonero Romanos, el primero de los cuales mantenía un vínculo familiar muy cercano con el presidente de Telefónica en aquel momento, Juan Villalonga. Este detalle era relevante en la medida que Radiotrónica, una empresa con problemas laborales y en pérdidas por aquel entonces, dependía en su mayor parte de los pedidos de Telefónica. El contrato de más de 100 millones de euros que Telefónica otorgó a Radiotrónica a los nueve meses de la entrada de los directivos de Puleva en la sociedad tecnológica confirmaría las expectativas creadas; pero la bolsa lo haría mucho antes. A las cuatro semanas de la operación de venta de Banesto, la acción de Radiotrónica se había revalorizado un 72% —de modo que la inversión de los dos directivos de Puleva realizada al 50% del precio de cotización había pasado de valer 10,45 millones de euros a tener un valor de mercado de 33,06 millones de euros en sólo un mes.

A partir de esta venta Radiotrónica iniciaría una agresiva expansión que exigiría diversas ampliaciones de capital y la compra de grandes empresas que la obligaría a endeudarse con los bancos y a buscar nuevos accionistas institucionales. Una de estas operaciones de expansión, financiada por el SCH, dejó en manos de este último la propiedad del 3,51% de Radiotrónica en 1999, de la que también se acabaría desprendiendo. El SCH seguiría siendo, no obstante, un

importante acreedor de Radiotrónica y en 2002, el 15% de toda su deuda (33 millones de euros) correspondía al grupo bancario de la familia Botín.

Radiotrónica se convirtió en diciembre de 1999 en Avanzit, un cambio de nombre auspiciado por los muchos problemas laborales que afectaban a la imagen de la empresa pero que, como se ha visto, no afectarían a su cotización en bolsa. En 2000, Avanzit vendió el 4,68% de su capital a diversos inversionistas institucionales entre los que estaba Jesús de Polanco. PRISA adquirió más de la mitad de ese paquete, el 2,38%, por más de 1.180 millones de euros.

El SCH y PRISA coincidirían pues en dar su apoyo a una sociedad con muchos problemas laborales y con una dependencia prácticamente exclusiva de Telefónica, a la que además se sumaban otras connotaciones políticas importantes. En el momento de la gran revalorización bursátil de la acción de Radiotrónica, tras la entrada de los directivos de Puleva en ella, en el consejo de administración se sentaba un familiar directo del entonces vicepresidente económico, Rodrigo Rato. Ramón Rato, cuñado del anterior, abandonaría poco después del consejo pero también se beneficiaría del 72% de revalorización de la cotización sucedido en las cuatro semanas siguientes a la operación de venta a mitad de precio realizada por Banesto con los directivos de Puleva. Radiotrónica es también, como recuerda Tijeras (2003: 206) una de las sociedades que apareció con más insistencia en la trama del caso Gescartera. Por otra parte, su ascenso fulgurante gracias al contrato de Telefónica, tuvo que ver con el hundimiento de Sintel, sociedad a la que retiró los contratos.

Radiotrónica, luego Avanzit, constituye el escenario de especulación por antonomasia. No es un caso único, por supuesto, pero en él confluyen los ingredientes característicos de la especulación financiera: una confluencia de actores políticos, económicos y empresariales que participan en una revalorización bursátil que no se corresponde con la economía real de la sociedad afectada. Que el SCH y PRISA estén entre esos actores no sólo indica estrategias coincidentes sino también una común posición relevante en los centros de poder españoles.

#### 9.5.2.3 *Consortio Cometa*

Como ya señalábamos en el capítulo 8, PRISA participó durante unos meses de 1994 en el consorcio de telecomunicaciones Cometa, una alianza de empresas constituida para obtener la segunda licencia de telefonía móvil. En el consorcio también participó Bankinter.

Bankinter, Caja Madrid, El Corte Inglés, Fomento de Construcciones y Contratas y el grupo PRISA, que reunían entre los cinco el 30% del consorcio Cometa-SRM, se retiraron de la puja cuando faltaban cuatro horas para el cierre del plazo. Ninguno de ellos quiso seguir ante la insistencia del líder de su consorcio, el BBV, para elevar sustancialmente los más de 300 millones de euros exigidos por el Gobierno como precio mínimo de la licencia. PRISA y Bankinter

sintonizaron aquí estrategias pero la respuesta a la retirada del segundo esté quizás en que el otro consorcio de telefonía que aspiraba a la segunda licencia, Airtel, estaba liderado por el SCH.

#### *9.5.2.4 Banca electrónica a través de Canal Satélite Digital*

El 22 de diciembre de 1999 Sogecable, S.A. hizo público que Canal Satélite Digital había llegado a un acuerdo con VISA, 4B y la Confederación Española de Cajas de Ahorro (CECA) para habilitar sus terminales para el uso de tarjetas bancarias. Este acuerdo implicó la firma de contratos con el BBVA, el Sistema 4B, La Caixa y, también, el SCH. El objetivo era explotar la potencialidad de desarrollo que encierra el descodificador digital a la hora de distribuir servicios más allá de los televisivos, como la banca o el comercio electrónicos.

Estos acuerdos supusieron, durante un breve periodo de tiempo que no se ha podido determinar, que los bancos pactantes del acuerdo dispusieran de un canal de televisión propio en la plataforma digital de Sogecable. El SCH dispuso de canal propio para realizar operaciones pero el proyecto no tuvo el éxito esperado y tanto este canal como el resto de canales de banca electrónica habían desaparecido en 2003 del catálogo de la oferta de Digital+.

### **9.5.3 Proyectos comunes en el sector educativo y cultural**

El grupo SCH y el grupo PRISA han estado o están vinculados por diversos proyectos educativos y culturales comunes o han coincidido en diversos proyectos en este ámbito en los últimos años.

#### *9.5.3.1 Fundación Santillana y Fundación Marcelino Botín*

Uno de los primeros proyectos culturales conjuntos entre sociedades de ambos grupos probablemente fue el acuerdo entre las fundaciones Santillana y Marcelino Botín en 1982. La Fundación Santillana y la Fundación Marcelino Botín acordaron en agosto de ese año iniciar actividades culturales conjuntas como una serie de conferencias y actos culturales en torno a las exposiciones que la primera de ellas tenía instaladas en su sede de la torre de Don Borja, en Santillana del Mar (Cantabria).

#### *9.5.3.2 Fundación Universidad Carlos III*

El grupo PRISA y el grupo SCH son miembros de esta fundación desde 1990.

#### *9.5.3.3 Fundación Carolina*

El ex presidente del gobierno español José maría Aznar impulsó la creación de la Fundación Carolina en el 2000 para fomentar las relaciones culturales con el resto del mundo y especialmente con los países iberoamericanos. El SCH y PRISA se encuentran entre las empresas patrocinadoras (en concreto, el Santander patrocina directamente un Master en Gestión de

empresas de comunicación). Entre los vocales se encuentran Emilio Botín, Jesús de Polanco y Leopoldo Rodés (de Media Planning Group).

#### 9.5.3.4 *Acuerdo eLearning*

El SCH y el grupo PRISA firmaron en 2002 un acuerdo de colaboración para realizar proyectos relacionados con la formación a través de Internet. El proyecto tenía como objetivo el desarrollo de servicios a la comunidad universitaria especialmente a través del portal Universia.net, así como de Santillana Formación, PRISAcóm y *El País*. Las dos compañías se comprometieron a desarrollar conjuntamente servicios para la comunidad universitaria de habla hispana, a formar el profesorado de Iberoamérica y a diseñar y aplicar soluciones formativas a través de la Red para profesionales de ambas empresas. Además colaborarán en potenciar la Biblioteca Virtual Miguel de Cervantes (el principal fondo digital de libros en español) promovida por el BSCH y la Universidad de Alicante. El acuerdo entre Polanco y Botín tenía una vigencia de tres años prorrogables.

#### 9.5.3.5 *Concurso El País / Universia*

*El País* y el Grupo Santander ofrecen la posibilidad de crear una publicación a estudiantes universitarios en un concurso llamado «*El País Universia*». La primera edición de este concurso tiene lugar en 2002.

## **9.6 CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN, ASESORES Y DIRECTIVOS**

---

A continuación se presentan algunos de los vínculos personales más importantes que existen entre las dos entidades estudiadas.

### **9.6.1 Consejeros**

#### *9.6.1.1 Juan Luís Cebrián Echarrí: consejero de PRISA y consejero de Bankinter*

En 1994, y para un período de un año, en el consejo de administración de Bankinter se sentó como consejero independiente Juan Luís Cebrián, a la sazón Consejero Delegado del grupo PRISA. Bankinter es un accionista importante de la apuesta por la televisión privada de Jesús de Polanco desde sus inicios hasta muy recientemente. Esto explica la presencia de representantes de la entidad bancaria en el consejo de administración de la sociedad Canal Plus, luego convertida en Sogecable, pero no se ha podido documentar el motivo de la presencia de Cebrián en Bankinter quien no posee, como tampoco el grupo al que pertenece, participación accionarial alguna de Bankinter en ese momento y sin embargo sí una vinculación empresarial con la entidad financiera que le impide ostentar la independencia que exige el perfil de consejero independiente (*vid. Anexo 10*).

#### *9.6.1.2 Isabel de Polanco Moreno: consejera de PRISA y consejera de Banesto*

Isabel de Polanco, licenciada en psicología y ciencias de la educación, es desde 1996 consejera del Grupo PRISA, y miembro de su comité ejecutivo. También es consejera delegada de Santillana, la filial educativa del grupo de su padre, Jesús de Polanco. El 4 de febrero de 2003 Isabel de Polanco entró en el consejo de administración de Banesto, propiedad del BSCH, como consejera independiente. Isabel de Polanco no posee ni representa participación accionarial de nadie en Banesto ni tampoco ostenta el perfil de independencia requerido por su pertenencia a un grupo empresarial vinculado empresarialmente al grupo SCH.

#### *9.6.1.3 Leopoldo Rodés: consejero de Sogecable y directivo de Media Planning Group (participada por el SCH)*

Media Planning Group (MPG) era a finales de 2003 la primera agencia de medios de España, con una cuota del 26% del mercado y 2.500 empleados en todo el mundo, y la séptima agencia de medios del mundo. Actualmente se define como agencia de investigación, planificación y compra de medios publicitarios, concepto que introdujo en España hace veinticinco años.

MPG nació como Media Planning en 1978 de la mano de Leopoldo Rodés Castañé (fundador de la agencia Tiempo) y Josep Martínez Rovira (ex empleado de Tiempo, ex director comercial del



grupo Godo y ex consejero delegado del periódico barcelonés *Telexprés*). Su innovador concepto, separar la creatividad publicitaria de la pura planificación de medios, tuvo un rápido éxito y la empresa se hizo en seguida con importante clientes (siendo el primero de ellos El Corte Inglés). Por las características del negocio (los grandes medios como TVE exigían un aval bancario para aceptar las reservas de espacios publicitarios), los socios financieros tuvieron que estar presentes desde el primer momento en la empresa. Estos socios fueron, según explica directamente el vicepresidente del grupo, Josep Martínez Rovira (Martínez Rovira, entrevista con la autora): el Banco de Santander, el Banco de Bilbao y el Grupo March a través de la Corporación Alba.

Cuando en 1999, el grupo Havas les propone fusionarse con ellos, nace Media Planning Group. MPG funciona como una división independiente de las tres que forman el grupo Havas y en la que los socios españoles poseen el 55% de la nueva MPG.<sup>201</sup> El acuerdo incluye la posibilidad de canjear este porcentaje de la nueva división por un paquete de acciones del grupo Havas, algo que los socios españoles harán en 2001 convirtiéndose, con el 10% de Havas, en los socios minoritarios de referencia. De este modo, los accionistas fundadores de Media Planning se desvinculan entre sí al convertirse en accionistas de Havas. En el momento de la fusión con Havas, la propiedad de Media Planning se repartía como sigue:

<b>Accionista</b>	<b>Participación en %</b>
Corporación Financiera Alba (Grupo March)	22,00
Banco Bilbao Vizcaya	11,00
Banco Santander	2,75
Familia Rodés y Josep Martínez Rovira	19,25
FUENTE: Unión General de Trabajadores (2000).	

Tras la fusión con Havas, Leopoldo Rodés Castañé es nombrado presidente de la nueva junta directiva y Fernando Rodés Villa presidente ejecutivo.

Rodés Castañé es miembro del consejo de administración de Sogecable desde su creación, en 1989, como Sociedad de Televisión Canal Plus, como consejero bancario en representación del Grupo March (que posee acciones de Sogecable a través de la Corporación Alba), primero, y como independiente después. Rodés forma parte del círculo de empresarios que rodean a Jesús de Polanco desde los inicios de la constitución de PRISA.

---

<sup>201</sup> Las tres divisiones del grupo Havas desde 2001 son: Euro RSCG Worldwide, Arnold Worldwide Partners y Media Planning Group. Esta estructura surge de la salida de Vivendi Universal Publishing del accionariado de Havas.

Por otra parte, el grupo Sogecable no es cliente de MPG pues posee su propia gestora de medios (Gestora de Medios, S.A.) que es quien lleva la publicidad en exclusiva de sus sociedades. Sí lo es, en cambio, el grupo SCH. Desde su nacimiento, MPG es quien lleva la cuenta publicitaria del grupo Santander en lo que a planificación de medios se refiere. MPG también tiene entre sus principales clientes a los principales competidores del SCH, como BBVA o La Caixa, y a los principales anunciantes publicitarios españoles.

Actualmente, Media Planning Group está formado por tres agencias especializadas en España: Media Planning, Media Contacts y Arena Media Communications. El BSCH participa indirectamente en esta última, de la que ostenta un 20%. Arena Communications se constituyó a partir de la compra de Sopec, la agencia de medios propiedad del SCH, por parte de Media Planning.

Por último, Fernando Rodés Vila, Consejero Delegado de Media Planning en 1994 y de Media Planning Group a partir de la fusión, también es vicepresidente ejecutivo de Havas. Rodés Vila, hijo del presidente Leopoldo Rodés, llegó a Media Planning directamente de Banesto, donde había permanecido de 1989 a 1994 como Director de Servicios de Banca.

De todo lo anterior se desprende lo siguiente:

- El grupo SCH ha tenido y tiene una clara vinculación empresarial y financiera con la agencia a la que ha cedido la planificación de su inversión publicitaria en medios. La ha tenido como socio financiero de ésta, desde su creación como Media Planning (1978), hasta la fusión y posterior canje de acciones con Havas (2001); y la sigue teniendo como socio empresarial a través de Arena Communications.
- Leopoldo Rodés Castañé está relacionado con MPG (de la que es presidente), con Sogecable (en cuyo consejo de administración se sienta) y con el Grupo March (a quien representa en Sogecable).

#### *9.6.1.4 Gregorio Marañón y Bertrán de Lis: consejero de Sogecable y ejecutivo del SCH*

Gregorio Marañón Bertrán de Lis fue presidente de Banif (grupo SCH) entre 1982 y 1984 y forma parte del consejo de administración de PRISA desde 1989 y desde 1996 es consejero, a través de Ediciones Monte Aneto, S.A., de Sogecable, S.A.

#### *9.6.1.5 Juan María Arenas Uría: consejero de Sogecable y ejecutivo del SCH*

Juan María Arenas Uría es consejero de HBF Banco Financiero, perteneciente al grupo Santander, en 2004 y consejero de Sogecable, S.A. desde el año 2000.

#### 9.6.1.6 *Rafael del Pino Moreno: consejero de Banesto y accionista de PRISA*

Rafael del Pino Moreno, fundador y hoy presidente honorífico de Ferrovial, una de las mayores constructoras españolas, entró en el Consejo de administración de Banesto el 4 de febrero de 2003. La familia del Pino ya había poseído con anterioridad un importante paquete del extinto Banco Central Hispano, que había permitido al progenitor de Rafael del Pino ser consejero de esta entidad hasta 1985.

Rafael del Pino era, en el momento de entrar en el consejo de Banesto (formando parte de una renovación de consejeros que también incluía la citada entrada de la hija de Polanco), accionista de PRISA a través de la sociedad Mackerel<sup>202</sup>, una sociedad de inversión mobiliaria de capital variable cuyo depositario era el Santander Central Hispano Investment, S.A.

#### 9.6.1.7 *Síntesis de los principales vínculos a través del consejo de administración*

Los anteriores no son sin embargo todos los vínculos que pueden establecerse entre el grupo PRISA y el grupo SCH a través de sus respectivos consejeros. Estos se encuentran también en consejos de empresas terceras de entre los que destacaban dos en 2004:

- *El consejo de administración de Sacyr-Vallehermoso.* Entre 2000 y 2002 el SCH era el accionista de referencia de esta sociedad inmobiliaria en la que mantuvo una participación minoritaria pero importante hasta noviembre de 2004 y en cuyo consejo se sienta, desde 2002, Matías Cortés Domínguez, que es, a su vez, consejero de PRISA.
- *El consejo de administración de Unión Fenosa.* José Buenaventura Terceiro Lomba, consejero de PRISA, forma parte del consejo de Unión FENOSA desde 2002 y su hermano, Jaime Terceiro Lomba, desde 1989. Unión FENOSA es una de las principales y más rentables participaciones del SCH.

Es interesante observar que todos estos vínculos tienen lugar en consejos de administración de sociedades que en su mayor parte forman parte del índice español Ibex-35, es decir, en empresas cotizadas de referencia en el mercado español. El esquema siguiente muestra estas relaciones a través de consejos de administración de forma gráfica.

---

<sup>202</sup> Rafael del Pino participaba en el 2003 en Mackerel a través de la empresa Casa Grande de Cartagena S.L., una de las dos sociedades limitadas a través de las cuales la familia del Pino posee la mayoría accionarial en Ferrovial (la otra es Portman Baela, S.L.). Mackerel incluyó en su cartera de inversiones al Grupo PRISA y a Sogecable al menos desde abril de 2002 hasta septiembre 2003 (período para el cual se suministraba información en la CNMV en el momento de ser consultada para este dato). Esta vinculación accionarial pudo establecerse gracias al artículo de Ana Lorenzo en *El Mundo* del 15 de enero de 2003: «El presidente de Ferrovial y una hija de Polanco entran en el consejo de Banesto».

**Figura 9. PRINCIPALES VÍNCULOS DE LOS CONSEJOS DE ADMINISTRACIÓN DE PRISA Y EL SCH EN 2004**



FUENTE: Elaboración a partir de informes anuales y CNMV.  
 En Amarillo los consejos de sociedades que forman parte del Ibex-35.

## 9.6.2 Asesores

### 9.6.2.1 *Matías Cortes Domínguez: asesor legal de Emilio Botín y Jesús de Polanco y consejero de PRISA*

El primer y más directo camino entre el grupo SCH y el grupo PRISA es la profunda relación que ambos tienen con un importante abogado español de dilatada trayectoria: Matías Cortés Domínguez. Cortés fue abogado de Mario Conde, entre otros muchos personajes destacados, y ha sido y es abogado de Emilio Botín y de Jesús de Polanco. Cortés consta a lo largo de toda la década de 1990 como asesor legal del grupo SCH y como consejero de PRISA.

Cortés Domínguez cofundó en los años ochenta uno de los grandes bufetes de abogados de España junto a otros dos abogados: Francisco Fernández Ordóñez y Rafael Pérez Escolar. Tras la marcha de Fernández Ordóñez a la política, quedaron Cortés y Escolar, cuya relación se rompería tras la intervención del Banesto. Ya desde antes Cortés inició una relación profesional con el grupo SCH al que ha asesorado y defendido en múltiples causas. Sirva como ejemplo de su vínculo con esta entidad el caso de las cesiones de crédito de nuda propiedad (CNPC). Desde los inicios de la instrucción judicial del caso de las CNPC, en 1992, Matías Cortés trabajará con Federico Ysart, jefe de comunicación del BSCH, para conseguir que el tema de las cesiones de crédito tenga la repercusión menos negativa para el grupo SCH. Desde entonces y hasta el final de la instrucción, once años después, Cortés formará parte del numeroso equipo de juriconultos que llevan la defensa de Emilio Botín y el resto de implicados en el caso de las CNPC. Aunque a finales de 2003 su influencia en el BSCH parecía haber disminuido, por el notable número de casos importantes que el banco empezaba a enviar a otros bufetes (por ejemplo al de Uría & Menéndez, Cía.), es posible afirmar que Matías Cortés estuvo a lo largo de toda la década de 1990 firmemente vinculado de forma profesional al grupo SCH y a Emilio Botín en especial.

A lo largo de esta misma década, Matías Cortés Domínguez ha sido además asesor de Jesús Polanco (defendió al propietario de PRISA, y también a su consejero delegado, Juan Luis Cebrián, en el llamado «caso Sogecable») y es consejero de PRISA desde el 15 de junio de 1989 (a pesar de poseer sólo 75 acciones de la sociedad, el 0,000034% del capital en 2000). Un año después, fue nombrado además consejero externo independiente de la Comisión de Auditoría y Cumplimiento de PRISA y en diciembre de 2003 presidente de la misma.

Jesús Cacho lo ha descrito como *«un hombre que trasciende claramente el papel de abogado para convertirse en uno de los más finos estrategas existentes en la jungla de los negocios madrileña»* (1989: 283) y como uno de los artífices de algunas de las más importantes operaciones llevadas a cabo por el Banesto y por Javier de la Rosa.

En su condición de consejero de Sacyr-Vallehermoso, la primera empresa inmobiliaria española, Matías Cortés está, además, vinculado corporativamente al SCH en la medida que esta sociedad inmobiliaria tuvo como socio de referencia entre 2000 y 2002 al Banco Santander Central Hispano, quien incorporó la participación de Vallehermoso procedente del Banco Central Hispano, cuando ambos se fusionaron en 1999, y de la que se desprendió por completo a finales de 2004 (tras haber vendido en 2002 la mayor parte de la misma, el 24,5%, al grupo inmobiliario Sacyr).

#### 9.6.2.2 *Juan Villalonga Navarro: asesor financiero de SCH y PRISA*

Juan Villalonga, presidente de Telefónica de España de junio de 1996 a julio de 2000, tenía un largo recorrido en el sector de las finanzas antes de llegar a la primera operadora española: de 1980 a 1989 fue socio de la consultora empresarial McKinsey, en 1990 fue nombrado director general de Fonfir, filial de la financiera Cofir, en 1991 trabajó como representante del banco británico de negocios Wallace Smith y para el despacho de abogados de Miguel Blesa, a mediados de 1993 fichó como consejero delegado de Credit Suisse First Boston y en otoño de 1995 fue nombrado presidente de Bankers Trust para España y Portugal.

Al final de los nueve años que estuvo en McKinsey, en 1989, Villalonga trabajó para el Banco Santander de Emilio Botín y entre 1995 y 1996, cuando trabajaba como presidente del banco de negocios Bankers Trust, asesoró a Jesús de Polanco en temas relacionados con Canal Plus.

Sólo seis meses antes de entrar a presidir Telefónica, Juan Villalonga, todavía en Bankers Trust, asesoró al grupo PRISA en la compra al BSCH de los derechos publicitarios del Real Madrid Club de Fútbol.<sup>203</sup>

### 9.6.3 **Directivos**

#### 9.6.3.1 *Eugenio Galdón Brugarolas: directivo de PRISA y del SCH*

Eugenio Galdón fundó en 1992 Multitel, el grupo empresarial de telecomunicaciones que preside hasta hoy y a partir del cual se creó Cableuropa, la operadora que opera bajo la marca ONO. El Santander se convierte en el principal accionista de Cableuropa en 1995. Galdón también

---

<sup>203</sup> La sociedad Infosa, filial de Banesto, vendió a Canal Plus por 51,09 millones de euros los derechos publicitarios del Real Madrid Club de Fútbol. Para tal operación el grupo PRISA estuvo asesorado directamente por Juan Villalonga, director entonces del banco de negocios Bankers Trust. La venta se producía sólo unas horas antes de que Antonio Asensio adquiriera para Antena 3 TV los derechos de televisión del Real Madrid para la temporada 1998-1999 (contrato determinante para que el resto de clubs firmaran también con Asensio y abandonarían el acuerdo que beneficiaba a Canal Plus).

presidirá Uni2 entre 1998, momento de su fundación, y enero de 2001. Uni2 también pasará a estar bajo el control del Santander tras la fusión con el Banco Central Hispano en 1999.

Eugenio Galdón Brugoraolas, presidente de ONO desempeñó entre 1973 y 1982 diversos cargos en la Administración pública, entre otros el de director del Gabinete Técnico del Presidente del Gobierno ya en tiempos de la UCD. Desde 1983 hasta 1991 realizó funciones directivas en varios medios de comunicación entre los que destacan algunos del Grupo PRISA. En concreto, fue director general y consejero delegado de la Cadena SER y director general de la División Audiovisual del Grupo PRISA. Enfrentado a Polanco, pasó a ser Consejero delegado de la Cadena COPE en 1994 (Cadena de Ondas Populares de España). Actualmente es presidente de ONO, cuyo accionista mayoritario individual sigue siendo el SCH.

#### 9.6.3.2 *Salvador Arancibia: periodista de PRISA y directivo del SCH*

Salvador Arancibia es uno de los periodistas económicos más veteranos en España. Tras más de trece años escribiendo sobre banca y finanzas en 1989 había alcanzado una notable capacidad de influencia pública a través de sus artículos en *El País*. Según cuenta Mikel Amigot (Amigot, 1992: 272-275), cuando PRISA se hizo con el control de *Cinco Días*, Arancibia, uno de los mejores periodistas económicos de *El País*, fue nombrado subdirector de *Cinco Días* durante unos meses. A su vuelta a *El País*, el influyente periodista había perdido su anterior posición en la sección de Economía. La entrada de Andreu Missé trastocaría la anterior distribución de poderes y Arancibia, desplazado, se marcharía. Según Amigot, el periodista solicitaría a Emilio Botín un empleo y éste se lo concedería a las órdenes de su jefe de comunicación, Federico Ysart. Tras unos cuantos años trabajando para el Santander, Arancibia abandonó el banco para hacerse cargo de la dirección de Expansión Radio (2001) y Expansión TV (2002), del grupo Recoletos.

#### **9.6.4 Auditores**

Por último, SCH y PRISA han compartido desde 1976 auditores. Si bien Arthur Andersen, primero, y Deloitte and Touche, después, cuando la primera sociedad desaparece, aglutinan las cuentas de las principales sociedades españolas, no son las únicas empresas de auditoría que ambas hubieran podido elegir y no deja de ser remarcable que ambas sociedades estén auditadas por los mismos especialistas. Especialmente en tiempos de Arthur Andersen cuando, como hemos señalado, su presidente general para España hasta su disolución en 2002, Manuel Soto Serrano, era al mismo tiempo consejero del BSCH (lo fue al menos de 1999 a 2005).





---

## **10 Conclusiones**

---



## 10.1 PRESENTACIÓN DE LAS CONCLUSIONES

---

Este trabajo ha abordado las relaciones entre el poder financiero y el poder mediático representado por la banca y los grupos de comunicación, respectivamente, a través de dos casos concretos de estudio, los líderes de ambos sectores en España: el grupo SCH y el grupo PRISA. El objeto último de tal análisis era evaluar cuan estrecho es el vínculo que une al sistema de medios con el sistema financiero. Para ello se ha observado, para cada caso, un periodo de casi tres décadas —de 1976 a 2004—, que es el que ha experimentado la transformación clave que define a ambos sectores en la actualidad.

Poner de relieve los vínculos existentes entre el sistema global de medios de comunicación comerciales y los máximos exponentes del capitalismo financiero actual perseguía cubrir, tal y como observábamos al inicio de esta investigación, una de las ausencias de la cultura liberal, en concreto aquella que tiene que ver con la desigual preocupación por el sistema de medios profesada según sea su propiedad pública o privada. La cultura política de las democracias liberales ha considerado tradicionalmente como mayor amenaza el uso que los gobiernos pueden hacer del sistema de medios, antes que el uso que las corporaciones privadas pueden hacer de los medios de comunicación privados. Pero en un escenario de creciente concentración empresarial privada, de grandes conglomerados corporativos multimedia en proceso de diversificación y de progresiva penetración del capitalismo financiero en el sector de la información y la comunicación, este déficit de atención necesita ser subsanado, como vienen reclamando desde hace ya varias décadas numerosos autores críticos con la deriva del sistema liberal, entre ellos muchos economistas políticos de la comunicación.

En este sentido, recogiendo las aportaciones de estos autores, y partiendo de algunas investigaciones de referencia realizadas a principios de los años ochenta sobre la relación entre finanzas e información, esta tesis ha podido comprobar que los mecanismos y las repercusiones denunciados siguen vigentes, e incluso se han magnificado. La banca posee un importante control financiero, de los recursos, a través de la asignación de fondos y, en la medida que el propio sector financiero se ha concentrado y está dominado por menos actores, este control de los recursos ha cobrado todavía mayor importancia. A lo largo de todo el periodo estudiado, los grandes grupos de comunicación no han hecho más que aumentar su dependencia de unos actores financieros cada vez más fuertes.

Sin embargo, si bien es cierto y ha quedado contrastada tal dependencia financiera, esta investigación pone en evidencia, incluso en mayor medida, lo que a principios de los ochenta ya se apuntaba como una convergencia de intereses entre el sistema de medios y el financiero. Esta convergencia de intereses ha dejado de expresarse hoy, eminentemente, en forma de control financiero sobre la industria cultural para pasar a constituir una verdadera simbiosis de poder entre

banca e industria informativa y de la comunicación. La diferencia no es meramente semántica. La concurrencia a un mismo fin —que viene a denotar el término *convergencia*— se mantiene, pero, además, se produce una asociación fáctica, no accidental, entre los actores implicados, para sacar un provecho común de las fuerzas respectivas. Esta simbiosis en la *praxis* tiene lugar a partir del momento en que los grupos de comunicación se convierten en grandes corporaciones empresariales financierizadas y los grupos financieros, a su vez, en su escalada para multiplicar la cuenta de resultados, multiplican las prácticas irregulares, reprobables o directamente ilegítimas.

El restablecimiento de la democracia en 1976 —junto a la posterior modernización económica, liberalización y entrada en la Comunidad Europea— cambió radicalmente el escenario financiero español. De un sistema protegido y privilegiado, con enormes márgenes de beneficio, se pasó a un entorno enormemente competitivo. Pero la oligopolización del mercado se mantuvo e incluso aumentó, al concentrarse el negocio financiero, y el grueso de sus beneficios, todavía en menos manos. Y con este aumento de la concentración aumenta el riesgo y la incertidumbre de toda la economía por lo que autores como André Orléan, Michel Aglietta o François Chesnais han venido en denominar *financiarización*. La financiarización, o régimen de acumulación dominado por lo financiero, es, como hemos mostrado en el capítulo 5, el principal rasgo del capitalismo del último cuarto del siglo XX hasta hoy.

Paralelamente, la reinstauración de la democracia en España —junto a la reforma económica, la liberalización y la globalización— aceleró radicalmente el proceso de oligopolización del sistema de medios en los años subsiguientes y, tal y como se desprende del capítulo 6, aumentó el grado de dependencia del mismo con respecto al sistema financiero. Esta mayor dependencia financiera puede ser definida en España para el sector de medios de comunicación como reflejo de una tendencia creciente hacia la financiarización, especialmente en aquellas empresas de comunicación que empiezan a cotizar en bolsa, a utilizar nuevos instrumentos financieros para la recapitalización y el endeudamiento y a sentar consejeros vinculados al sector financiero en sus consejos de administración. Por ello es posible afirmar que la financiarización del sector de los medios de comunicación se ha iniciado también en España, en la medida que la lógica del capitalismo financiero se impone de forma creciente a la lógica productiva en el seno de la empresa comunicativa española.

En este contexto de financiarización de la economía, de elevada competitividad y de tendencia al gigantismo de entidades financieras y medios de comunicación, los vínculos entre grupos de comunicación y banca —las categorías concretas de actores aquí estudiados— se fortalecen, y lo hacen mutuamente. En términos generales, tal y como hemos visto a través de los capítulos 5 y 6, banca y grupos de comunicación establecen una relación en la que todo indica, a pesar de la

desigual envergadura de ambos actores, que la capacidad de presión es bidireccional y equiparable.

La banca ejerce como *cliente* (de servicios tecnológicos, de publicidad y de información), como *prestamista* (es su principal acreedor) y como *accionista* (inversor) de los grupos de comunicación. Y esto genera una importante dependencia de los medios hacia ella. Pero los grupos de comunicación también son importantes *clientes* para la banca (como cuentas bancarias muy intensivas en capital, como protagonistas de grandes operaciones financieras que exigen intermediación y como prestatarios, cuyo elevado endeudamiento genera importantes intereses financieros a la banca) así como *centros de poder*, en cuyo seno a la banca le interesa estar o influir (tanto para obtener información crítica como para influir en la toma de decisiones).

La importancia que para la banca en expansión tiene el control de la información estratégica distribuida por los grupos de comunicación (la que determina cotizaciones y grado de incertidumbre de las operaciones) es tanto un incentivo para penetrar en ellos como un elemento de fuerza de estos últimos ante la primera. Todo indica que, en plena financiarización de los grupos de comunicación, cada vez tiene menos sentido hablar sólo en términos de dominio, en la medida que los objetivos de grupos bancarios y grupos de comunicación se complementan y refuerzan mutuamente: mientras los primeros poseen el control de los recursos de capital, los segundos poseen el control de los recursos informativos y comunicativos. Y en esta era de financiarización de una economía global esencialmente informacional no es posible encontrar dos recursos más interconectados.

En el actual capitalismo financiero, en el que la economía virtual se impone a la economía real o productiva, las entidades financieras y los grupos de comunicación financiarizados experimentan una relación de poder que aquí definimos como *simbiótica*, en la que la fuerza respectiva deja de expresarse sólo en forma de dominio y se torna interés recíproco. La dependencia es mutua. Así se ha documentado en esta investigación para los dos grupos estudiados.

## 10.2 CONCLUSIONES DE LOS CASOS DE ESTUDIO: SCH Y PRISA

---

### 10.2.1 Grupo SCH: estructura

Para el período estudiado (1976-2004) se puede afirmar lo siguiente:

- El grupo SCH es el único grupo bancario español controlado por una misma dinastía familiar, la familia Botín, desde prácticamente su fundación. Esto hace que su gestión esté muy cohesionada en torno a una sola persona cuya posición no depende tanto de su administración como del paquete accionario que acumula todo el clan familiar.
- El grupo SCH ha absorbido a las grandes marcas bancarias de la oligarquía financiera franquista (Banesto, Central e Hispano) y está formado desde 1999 por tres de las principales entidades de crédito de España (BSCH, Banesto y Bankinter, tres de las cinco entidades bancarias incluidas en el Ibex-35 en 2004). Su política de crecimiento a través de adquisiciones y absorciones ha permitido que, a pesar de basar su estrategia comercial en el modelo de banca británico, más especulativo, haya acumulado una cartera industrial sólo comparable a la del BBVA.
- Hasta 86 entidades de crédito formaban parte del perímetro de consolidación contable del grupo Santander en 2004, de las cuales 67 eran bancos no españoles (frente a 43 entidades, de las que 32 estaban radicadas fuera de España, en el caso de su principal competidor, el BBVA). El número total de sociedades declaradas dentro del grupo para ese mismo ejercicio eran de 757, entre consolidadas y no consolidables (frente a las 403 del BBVA), de las cuales un 11,22% (85) estaban radicadas en paraísos fiscales.
- Entre 1994, momento de la absorción de Banesto, y 2004, el grupo SCH posee una importante cartera de inversiones industriales principalmente en los siguientes sectores estratégicos: banca, refinamiento de petróleo, sector eléctrico, construcción, sector inmobiliario, telecomunicaciones y medios de comunicación. Los sectores de las telecomunicaciones y los medios de comunicación han sido los que menos dividendos han aportado al SCH en el periodo 1976-2004 y las participaciones en entidades bancarias europeas las que más.
- La mayor rentabilidad de la cartera industrial del grupo SCH no ha provenido, en el período estudiado, de los beneficios empresariales de las empresas participadas, sino de las plusvalías obtenidas por la enajenación de paquetes accionarios en las respectivas sociedades. No ha sido pues una rentabilidad empresarial sino especulativa. Las mayores plusvalías han sido obtenidas en el sector bancario (esencialmente de la mano de Royal

Bank of Scotland) y en el sector de las telecomunicaciones (Airtel/Vodafone), seguidos del sector de la construcción e inmobiliario (Dragados y Construcciones, Vallhermoso).

- El grupo SCH ha realizado tres grandes apuestas de expansión en el periodo —las mayores de su historia—, concentradas en la etapa 1990-2004. En España, en primer lugar, mediante la absorción del Banesto y la fusión con BCH principalmente; en Iberoamérica, en segundo lugar, con una fuerte apuesta de implantación especialmente en Brasil, México y Chile; y en Europa, con la compra del Abbey National en 2004, en tercer lugar. La compra del Abbey significó la primera gran fusión de entidades bancarias de distinta nacionalidad de la zona euro.
- En Iberoamérica, el grupo SCH es, junto con el BBVA, el principal banco extranjero en la región. La unidad de negocio iberoamericana aportó, en 2004, el 40% de los beneficios netos atribuidos al grupo. Los malos resultados en determinados países, no obstante, especialmente Argentina, ponen de manifiesto los elevados riesgos que se corre en la región. El enorme coste de las inversiones realizadas en la compra de entidades financieras y otras sociedades dificulta su amortización.
- Los miembros del consejo de administración del BSCH son los mejor pagados de la banca española. Incluso por encima del BBVA mucho antes de superarle en resultados. Esto es, incluso cuando obtiene beneficios menores que sus competidores, el BSCH remunera mejor a sus miembros del consejo. En 2004, el consejo de administración del BSCH recibió globalmente una remuneración que multiplicaba por dos a la del consejo del BBVA en términos absolutos.
- Desde principios de la década de 1990, el Banco Santander ocupó la segunda posición en el mercado bancario español, tras el Banco Bilbao Vizcaya, y en el 2000 el BSCH superó por primera vez claramente al BBVA. La diferencia en resultados entre ambos grupos bancarios es, sin embargo, muy reducida a lo largo de toda la última década.
- Desde 1980, el mercado del negocio bancario ha experimentado una concentración creciente tendente al duopolio. En 2001 los cinco grandes grupos bancarios españoles concentraban el 53,2% de los activos del sistema y sólo el BSCH y BBVA se repartían a partes casi iguales el 37,5% de los activos bancarios. Aunque en los últimos años el sector bancario ha cedido terreno con respecto al de las cajas de ahorro, en 2004 BSCH y BBVA acumulaban el 62,1% de los créditos y el 63,5% de los depósitos de toda la banca, lo que representaba, a su vez, el 30,7% de los créditos y el 28,3% de los depósitos de todo el mercado financiero.
- Desde 2000, el grupo SCH es el primer grupo industrial español en resultados netos consolidados, tras desbancar a Telefónica. En 2004 el grupo SCH era uno de los diez

mayores grupos bancarios del mundo por capitalización bursátil y el mayor grupo bancario de la zona euro con una capitalización de 57.100 millones de euros —que le sitúa entre las 50 mayores empresas del mundo por valor en bolsa pero todavía por detrás de Telefónica, con 77.375 millones de euros de capitalización bursátil en 2004.

### **10.2.2 Grupo PRISA: estructura**

Para el período estudiado (1976-2004) se puede afirmar lo siguiente:

- El grupo PRISA es un grupo de comunicación multimedia controlado por una misma familia, los Polanco, prácticamente desde sus inicios. Como sucede con el grupo bancario estudiado, este control familiar hace que la gestión del grupo esté muy cohesionada en torno a una sola persona cuya posición no depende tanto de sus resultados como del paquete accionarial que acumula su entorno familiar y personal.
- Los inicios del grupo se encuentran, no obstante, en una iniciativa colectiva impulsada por representantes influyentes del mundo de la política, la cultura y la economía del tardofranquismo y, más en concreto, de reformistas desde dentro del régimen y opositores moderados. El gran número de personalidades que integraron el accionariado original —muchas de las cuales permanecen a lo largo de casi todo el periodo estudiado— convierten desde sus inicios al grupo PRISA, y más en concreto a sus consejos de administración, en un centro de influencia cuyas ramificaciones de contactos tejen una importante red de intereses políticos, económicos y financieros desde sus inicios hasta hoy.
- El grupo PRISA construye a partir del lanzamiento de un periódico, *El País*, un imperio multimediático que combina el lanzamiento de nuevos medios con la absorción de medios ya consolidados (destacan en España la adquisición de la Ser, Antena 3 Radio, Vía Digital, en el periodo estudiado). En 2004 el grupo estaba formado por 295 sociedades y poseía dos de las únicas cuatro sociedades de comunicación que cotizaban en las bolsas españolas en 2004.
- El grupo PRISA ha liderado prácticamente desde sus inicios los mercados de la prensa diaria y radiofónico y, desde finales de los noventa, es también el mayor operador de televisión local. Desde 2002 posee el monopolio de la televisión digital por satélite y tiene cabeceras relevantes en prensa escrita no diaria. Como grupo de comunicación, su principal fuente de ingresos es la publicidad (un 37,39% de los ingresos en 2004) mientras su segunda fuente principal de ingresos se encuentra en el sector editorial.
- Sogecable es prácticamente desde sus inicios (como Sociedad de Televisión Canal Plus en 1989) la unidad de negocio de mayor envergadura financiera del grupo PRISA: la que



más volumen de negocio genera pero también la que más recursos de capital absorbe. Sogecable es, con diferencia, la sociedad que más pérdidas aporta al grupo y la causa de buena parte del endeudamiento de PRISA.

- La diversificación del grupo PRISA es mucho menor de la experimentada en los principales grupos de comunicación internacionales y se salda durante el periodo con resultados dispares. La unidad de negocio inmobiliaria del grupo, paradójicamente, es de las que mejores resultados obtiene tras los principales medios de comunicación (El País y la SER) y el negocio editorial. En cambio, las incursiones en Internet devuelven enormes pérdidas, así como los intentos de penetración en Europa o los Estados Unidos.
- En 2004, el grupo PRISA era el primer grupo de comunicación multimedia español en ingresos, en volumen de endeudamiento y en plantilla (el segundo en beneficios, tras Vocento).
- El liderazgo de PRISA, seguido cada vez más de cerca por Vocento, se produce en un mercado crecientemente concentrado y tendente al duopolio. De los 15 grupos de comunicación existentes en 1998 apenas 10 mantienen una envergadura relevante en 2004 y sólo dos grupos, PRISA y Vocento, aglutinan más de la mitad de los ingresos y casi tres cuartas partes de los beneficios
- El grupo PRISA es el grupo de comunicación español más internacionalizado. La expansión internacional más importante en medios de comunicación se realiza en el ámbito de la radiofonía en Latinoamérica, región de la que obtuvo en 2004 el 17% de todos sus ingresos. Estos no procedieron, sin embargo, mayoritariamente de las inversiones en medios de comunicación, sino de la importante cuota de mercado en el sector editorial educativo.
- La tendencia al gigantismo y la diversificación de los grupos de comunicación auspiciada por la convergencia digital tiene como máximo exponente en España al grupo PRISA pero, desde un punto de vista internacional, la envergadura de éste es todavía muy limitada. El grupo PRISA no forma parte de los primeros grupos de comunicación del mundo sino del segundo o incluso tercer bloque de grupos en tamaño.
- Por último, el líder de la comunicación multimedia en España está, en magnitudes y volumen, muy lejos del líder de la banca, el SCH, como veíamos al inicio de estas conclusiones si bien ambos comparten ser los líderes respectivos de dos sectores dupolizados.

### 10.2.3 El Grupo SCH y los grupos de comunicación

Para el período estudiado se puede afirmar lo siguiente:

El grupo SCH ha experimentado, en primer lugar, entre 1976 y 2004, un *crecimiento progresivo de intereses dispares en el sector de la comunicación y la información*, tanto en volumen como en tipo de vinculación.

- Los principales intereses consolidados son los *intereses financieros*, aquellos intereses derivados de su función como prestamista o acreedor directo y como intermediario financiero avanzado para la captación de recursos financieros de terceros. En el primer caso, las relaciones del grupo como prestamista o acreedor de sociedades del sector de la información y la comunicación se retrotraen no a 1976 sino a su nacimiento como entidad financiera, adaptándose la inversión crediticia dedicada al sector a la coyuntura de cada momento. Sin embargo, es posible detectar un papel destacado del volumen de créditos y préstamos destinados a empresas de telecomunicaciones, grupos de comunicación y sociedades relacionadas con Internet a partir de principios de la década de los noventa, en paralelo al proceso de liberalización de las telecomunicaciones y de convergencia digital, cuyas necesidades intensivas en capital convierten a estos tres sectores en destinatarios destacados de los préstamos a empresas del SCH. No es posible cuantificar exhaustivamente los créditos destinados específicamente a los grupos de comunicación, pero se ha podido documentar la participación de la entidad en algunos de los préstamos más destacados y en operaciones muy diversas así como la trascendencia de estos créditos para la estructura de propiedad de algunos medios de comunicación, cuando estos no se devuelven y/o se ejecutan.
- El SCH también participa de forma creciente en operaciones financieras que aquí hemos denominado de *intermediación avanzada* (salidas a bolsa u OPVs e instrumentos de generación de deuda) que aportan importantes comisiones bancarias. Aunque todavía son muy pocos los grupos de comunicación que los utilizan —sólo cuatro grupos españoles cotizan en bolsa— el papel del SCH en estas primeras operaciones es, junto al BBVA, destacado.
- El segundo bloque de intereses del SCH en el sector de la información y la comunicación es el relacionado con su actividad como *inversor directo en la toma de participaciones empresariales*. Como inversor, el interés del grupo SCH por el sector de la información y la comunicación es mucho más reciente y en gran medida heredado de la cartera industrial de Banesto, absorbida en 1994. Las participaciones más importantes han tenido lugar en las grandes empresas de telecomunicaciones (Telefónica, Cableuropa/Ono,

Retevisión/Auna, BT Telecomunicaciones, Airtel, Jazztel, Uni2, Kabel NRW), de medios de comunicación y de Internet pero sólo las primeras han constituido una inversión de rentabilidad relevante en términos estrictamente financieros y concentrada prácticamente en exclusiva en una única participación: Airtel/Vodafone. El SCH ha participado en menor medida, si bien con algunos paquetes accionariales muy sostenidos en el tiempo, en grupos de comunicación. En todos los casos —telecomunicaciones, medios de comunicación, Internet— la principal rentabilidad conseguida en las inversiones ha sido una rentabilidad bursátil, no productiva. En realidad, buena parte de los activos en el sector de la información y la comunicación han estado siempre entre las peores inversiones productivas —en reparto de dividendos— del SCH. Las principales ganancias en paquetes de grupos de comunicación han procedido de la venta de los activos cotizantes en bolsa (Antena 3 Televisión y Sogecable, principalmente) pero están lejos de igualarse a los beneficios obtenidos con Airtel/Vodafone.

- El tercer bloque de intereses del SCH tiene que ver con su *posición clientelar*: como consumidor de información, como anunciante y como consumidor y usuario de tecnologías y servicios de la información y la comunicación. Su papel como anunciante ha sido documentado en este trabajo. El grupo SCH ha sido uno de los cien primeros anunciantes publicitarios directos en España desde finales de la década de los noventa, tras su fusión con el Banco Central Hispano y desde fechas parecidas es uno de los grupos más importantes, sólo igualado por el BBVA en el sector bancario, como anunciante indirecto, si atendemos a todas sus participaciones en otros importantes grupos anunciantes. Sin embargo, el suyo, la banca, no es el principal sector anunciante en España. Agregados por sectores, los mayores anunciantes se encuentran en el sector del automóvil, en primer lugar, seguido por el de las empresas de gran consumo. En tercera posición, y muy por delante de la banca como anunciante, está el propio sector de los medios de comunicación. La inversión del SCH en publicidad manifiesta una envergadura importante cuando se consideran todos los gastos relacionados con la publicidad y el marketing, y no sólo las inserciones de anuncios. Esto relativiza de forma considerable su fuerza como anunciante en términos estrictos de inserción publicitaria.
- De los tres puntos anteriores se infiere un cuarto bloque de intereses no documentados —por la imposibilidad de hacerlo desde el exterior— pero derivado de los anteriores. Se trata del interés del SCH como *gestor de los recursos de capital*, financieros o mobiliarios de las empresas del sector de la comunicación y la información. Esta función, junto con la prestataria, característica de la operativa bancaria tradicional, constituye el verdadero negocio de la banca en general y del grupo SCH en particular —cuyas ganancias anuales proceden esencialmente de las comisiones y los intereses bancarios. Los centros

intensivos en capital en que se han convertido los grandes grupos de comunicación convierten a estos en clientes bancarios altamente codiciados. Las participaciones bancarias en grandes corporaciones con reducida rentabilidad productiva, como es el caso de los grandes grupos de comunicación, se comprenden mucho mejor atendiendo a este interés. La presencia en los consejos de administración de los grupos de comunicación ha otorgado al grupo SCH una posición privilegiada para participar en las múltiples operaciones de financiamiento y refinanciamiento planteadas en el seno de sus participadas así como para gestionar parte de los activos y recursos de éstas. De modo que es posible concluir que la participación del grupo SCH en los grupos de comunicación —y en todo el sector de la información y la comunicación— no debe evaluarse tanto por la rentabilidad estrictamente contable de las mismas como por sus beneficios indirectos, en la actividad bancaria diaria. Estos beneficios indirectos, por causa del secreto bancario, son imposibles de evaluar con exactitud en ninguna investigación que se haga desde el exterior pero el mantenimiento y ampliación de participaciones de rentabilidad prolongadamente negativa en el tiempo, y los datos disponibles mostrados, permiten concluir que tales beneficios indirectos tienen que ser muy elevados. En suma, buena parte de los intereses del grupo SCH en el sector de la comunicación y la información deben interpretarse como puramente estratégicos, para lograr beneficios bancarios y financieros tangibles en las operaciones de crédito, captación y gestión de recursos tradicionales a la operativa bancaria, la fuente principal de ingresos de la banca.

En segundo lugar, y en existencia paralela a los anteriores intereses, la extensa lista de incidencias experimentadas por el grupo SCH a lo largo del periodo estudiado muestra una entidad con ***abundantes necesidades informativas y comunicativas*** con respecto al sistema de medios de comunicación. Las denominamos así, *necesidades*, por el eventual riesgo que implican en la imagen corporativa de la entidad e, indirectamente, pero irremediablemente, en su negocio bancario —por la imagen potencialmente negativa proyectada—. La necesidad de una cobertura mediática favorable, que no atendiera o negligiera las irregularidades o ilícitos de las múltiples incidencias señaladas, ha sido pues para el grupo SCH perentoria entre 1976 y 2004. Estas necesidades informativas y comunicativas también son un elemento clave a la hora de interpretar las participaciones prolongadas en el tiempo en grupos de comunicación con resultados contables negativos, como es el caso de los citados Antena 3 Televisión y Sogecable. La presencia en los consejos de administración de grupos de comunicación no sólo facilita la participación en la operativa bancaria cotidiana de los mismos y en sus operaciones financieras de recapitalización y endeudamiento, sino que suministra a las entidades bancarias una posición privilegiada para obtener información crítica, relacionarse con otras entidades corporativas a través de sus consejeros representantes e influir en la toma de decisiones del grupo en cuyo consejo se

sientan. Instrumentos todos ellos de gran valía para controlar la información suministrada y la imagen proyectada del SCH a la opinión pública.

Por último, en este periodo de tiempo, el grupo SCH se ha convertido en el primer grupo bancario español y en una de las pocas entidades capaces de asumir el tremendo crecimiento experimentado por el cada vez más concentrado núcleo español de grupos de comunicación. Todo lo anteriormente expuesto permite concluir que se ha gestado una *relación simbiótica*, de necesidades complementarias de los grupos de comunicación con el SCH—de *financiación* y *recursos* frente a *imagen* y *negocio bancario*— que sintetizamos para el SCH en la siguiente tabla (los intereses se han ordenado según la prioridad derivada de los resultados obtenidos en la investigación):

<b>Tabla 204. CONCLUSIÓN: INTERESES DEL SCH EN LOS GRUPOS DE COMUNICACIÓN</b>		
<b>Tipo de interés</b>	<b>Vía de obtención</b>	<b>Grado de interés</b>
1. <b>Rentabilidad productiva</b> a través del <b>negocio bancario</b>	Préstamos y créditos, intermediación avanzada, gestión de la cuenta bancaria.	Alto
2. <b>Rentabilidad especulativa</b>	Mercados de valores (cuando la sociedad cotiza en bolsa)	Alto
3. <b>Obtención de información crítica</b>	Presencia en los consejos de administración.	Alto
4. <b>Participación en la toma de decisiones</b>	Presencia en los consejos de administración y capacidad de presión de la entidad como cliente del grupo de comunicación.	Alto
5. <b>Interacción privilegiada con otros actores corporativos</b>	Presencia en los consejos de administración.	Alto
6. <b>Rentabilidad productiva</b> a través de <b>dividendos</b>	Beneficios anuales repartidos por las empresas participadas.	Bajo

#### 10.2.4 El grupo PRISA y la banca

Con respecto a la investigación realizada sobre el grupo PRISA se puede afirmar lo siguiente para el periodo estudiado que, prácticamente, se corresponde con toda la existencia del grupo:

En primer lugar, desde su nacimiento en 1976 hasta 2004, el grupo PRISA ha experimentado un proceso de crecimiento y expansión que ha modificado considerablemente su estructura y cuenta de resultados y cuyo rasgo principal, en términos corporativos, ha sido una necesidad crecientemente intensiva de recursos financieros. Esta necesidad ha generado vínculos financieros en muchos más sentidos que la estricta dependencia bancaria y que motiva que definamos el proceso experimentado en los últimos diez años como de *creciente financiarización*. Esta financiarización supone diversos aspectos:

- La *deuda financiera* con entidades de crédito no ha dejado de aumentar en el periodo estudiado, llegando a suponer en 2004 más de la mitad de toda la deuda del grupo PRISA. Pero el riesgo crediticio real del grupo es muy superior al reflejado en las cuentas

de resultados a través de la deuda directa, pues la sociedad dominante, Promotora de Informaciones, S.A., tiene muchas otras deudas indirectas: es avalista de créditos para las sociedades dependientes o asociadas, difiere el reconocimiento de gastos (como el pago de impuestos) y actúa como prestamista para otras sociedades del grupo. De modo que el riesgo financiero real es muy superior. Además, el grupo ha empezado a utilizar instrumentos financieros nuevos para aumentar el endeudamiento cuyo riesgo futuro tampoco queda explícitamente reflejado en las cuentas de resultados. La mayor financiarización del grupo viene dada pues no sólo por su endeudamiento, que incrementa su dependencia de los acreedores financieros, sino también por su inmersión en prácticas que aumentan el riesgo financiero considerablemente sin que éste quede reflejado de forma fehaciente en las cuentas anuales.

- La financiarización supone también un ***mayor distanciamiento entre el valor real de la compañía y su valor en los mercados financieros***. Si bien PRISA posee una sociedad que desde sus inicios se ha demostrado como muy rentable en términos productivos —la editora de El País—, el valor en bolsa de Sogecable no se corresponde en absoluto con sus resultados sino con las *expectativas* generadas por la misma y por el mercado. Estas expectativas son las que han permitido la refinanciación de Sogecable, para que pueda proseguir su expansión, permitiendo su salida a bolsa a pesar de unos resultados contables muy negativos. La presencia de Sogecable y PRISA en el IBEX-35, el índice de los valores de referencia de las bolsas españolas, avala los buenos resultados de las cotizaciones bursátiles del grupo, a pesar de la abultada deuda financiera de ambas sociedades y de las pérdidas recurrentes y en aumento, desde 1998, de Sogecable. Las perspectivas de su actual posición en solitario en el mercado de la televisión digital por satélite impulsan la cotización de Sogecable pero los buenos resultados bursátiles son anteriores a la fusión con Vía Digital. Pérdidas y deuda no han impedido que Sogecable se haya revalorizado un 20% entre 1999 y 2004 y sea el valor cotizado del sector de medios de comunicación con mejores resultados en las bolsas españolas.
- La ***influencia de las entidades financieras en los consejos de administración*** de las sociedades del grupo PRISA, al menos de las más importantes, es también creciente y mucho más amplia de lo que aparentemente indican las correspondientes estructuras de propiedad. A los accionistas bancarios de Sogecable, a lo largo del periodo estudiado, hay que añadir las múltiples relaciones con otras entidades financieras que poseen los consejeros de PRISA y los consejeros bancarios y no bancarios de Sogecable, documentadas en el capítulo 8, a través de su presencia en consejos de administración de entidades financieras. El análisis de las relaciones de los consejeros de PRISA y Sogecable muestra un fructífero mapa de conexiones invisibles hasta hoy con numerosas

entidades financieras, y muestra, además, un detalle que no por menos conocido deja de ser significativo: la presencia muy numerosa de los consejeros del grupo PRISA en Sociedades de Inversión Colectiva de Capital Variable (SICAV), habitualmente utilizadas para gestionar grandes patrimonios.<sup>204</sup> Las numerosas SICAV gestionadas por consejeros de PRISA y de Sogecable reflejan muy gráficamente la existencia de intereses financieros incluso entre los consejeros independientes y no bancarios.

- La cotización en los mercados bursátiles también supone, para las compañías, la **entrada en su estructura de propiedad de importantes actores de la financiarización global**. En el caso del grupo PRISA, entre sus accionistas internacionales en bolsa destacan, entre 2000 y 2004, importantes gestoras de fondos estadounidenses —como State Street Bank and Trust Co. y Artisan Partners Limited Partnership—, cada una con paquetes accionariales importantes. La inestabilidad de la estructura de propiedad de los grupos aumenta considerablemente cuando éstos empiezan a cotizar en bolsa en la medida que los grandes actores financieros internacionales empiezan a interesarse por ellos. La inestabilidad aumenta tanto por el carácter especulativo que puede tener su interés, como por la posibilidad de que puedan adquirir paquetes de control que les otorgue una plaza en el consejo de administración o por el riesgo de OPAs hostiles,<sup>205</sup> cuando la distribución del capital social así lo permite.
- Por último, la creciente financiarización, o preeminencia de lo financiero sobre lo productivo, del grupo PRISA significa también que la sociedad se convierte en sí misma en **objeto de interés para las entidades financieras** que invierten y desinvierten de distinta manera según si la sociedad cotiza o no en bolsa. El mejor ejemplo de ello es la desinversión bancaria experimentada por Sogecable desde su salida a bolsa, cuyos buenos resultados han impulsado a buena parte de las entidades inversoras a enajenar sus participaciones obteniendo muy buenas plusvalías a cambio.

---

<sup>204</sup> Las SICAV fueron un instrumento creado para incentivar la inversión colectiva al que se le asignó una tributación de sólo el 1%. Ha quedado documentado por la propia Agencia Tributaria que muchas de las actuales SICAV no cumplen la función para la que la figura fue diseñada sino que se han convertido en refugio del patrimonio familiar de las grandes fortunas que, de este modo, pueden gestionar sus capitales evitando tributar a tipos superiores. La bibliografía reciente sobre este tema es tan abundante que remitimos a cualquier hemeroteca periodística para ampliar la información, entre ellas la propia de *El País*, aunque lógicamente ésta nunca hace mención del uso que los propios consejeros del grupo hacen de las SICAV.

<sup>205</sup> Una OPA hostil es aquella oferta pública de acciones lanzada sobre una compañía sin la aprobación del consejo de administración de ésta última. El término hostil no lo define, pues, el comprador, sino el vendedor, cuando éste se resiste a ser comprado.

En segundo lugar, a todo lo anterior hay que añadir que, si bien la dependencia y el riesgo financiero se han multiplicado para PRISA en los últimos diez años, no es menos cierto que también se ha *multiplicado su atractivo*, y, en cierta manera, la dependencia del sistema financiero hacia el grupo de comunicación. Esto es así en la medida que PRISA se ha constituido en un cliente bancario de primer orden (debido a su uso intensivo de capitales), en una inversión rentable (gracias a los resultados bursátiles) y en un centro de poder e influencia de considerable importancia. Estar en el consejo de administración de PRISA o de Sogecable significa, como hemos documentado, sentarse al lado de figuras políticas, empresariales y bancarias que han ocupado u ocupan puestos de enorme relevancia en España y que, entre todos, trenzan una red de contactos e influencias que involucran a las más altas instancias de la sociedad. Esta red de influencias —que incorpora cada vez más al ámbito financiero— ayuda a la mayor financiarización del grupo y, a su vez, esta mayor financiarización contribuye a consolidarlo como centro de poder.

Por último, es posible concluir, como hacíamos para el SCH, con la constatación de la *compentetración crecientemente simbiótica* que manifiestan las necesidades de PRISA con las necesidades del sector bancario, lo que permite afirmar que existe una dependencia financiera del grupo PRISA con respecto a la banca de magnitud cuanto menos equiparable al atractivo que PRISA tiene para la banca. Desde su nacimiento, el grupo PRISA se ha convertido en el primer grupo de comunicación multimedia español y en un centro de poder considerable. Todo lo anteriormente expuesto constata que PRISA cumple con la mayor parte de elementos de interés que citábamos en la tabla anterior para el SCH.

<b>Tabla 205. CONCLUSIÓN: INTERÉS DE PRISA PARA LA BANCA</b>	
<b>Tipo de interés</b>	<b>Grupo PRISA</b>
1. <b>Rentabilidad productiva</b> a través del <b>negocio bancario</b>	Es el primer grupo de comunicación multimedia de España en volumen de ingresos y hasta el 2003 también en volumen de beneficios.
2. <b>Rentabilidad especulativa</b>	Tiene dos de los únicos cuatro medios de comunicación que cotizan en los mercados de valores españoles y ambos están incluidos en el índice de referencia Ibex-35.
3. <b>Obtención de información crítica</b>	Los consejos de administración de PRISA y Sogecable constituyen centros de poder en la medida que concentran la presencia de actores de primer orden de los ámbitos político, económico y social.
4. <b>Participación en la toma de decisiones</b>	El grupo Prisa posee medios de comunicación líderes en prensa y radio y posiciones muy relevantes en el mercado editorial, Internet y otros, además de controlar el monopolio de la televisión digital por satélite, constituyendo una de las mayores redes de construcción de la realidad informativa y de generación de opinión pública.
5. <b>Interacción privilegiada con otros actores corporativos</b>	Los consejos de administración de PRISA y Sogecable constituyen centros de poder en la medida que concentran la presencia de actores de primer orden de los ámbitos político, económico y social.
6. <b>Rentabilidad productiva</b> a través de <b>dividendos</b>	Algunas de las sociedades del grupo PRISA, como la editora de <i>El País</i> o la SER, son muy rentables desde el punto de vista empresarial.



### 10.2.5 El grupo SCH y el grupo PRISA: convergencia de intereses

Tradicionalmente se había asociado de forma preeminente el grupo PRISA con el grupo BBVA, debido al apoyo que el segundo suministró desde sus inicios al primero en su proyecto de televisión privada y debido a que muchos análisis no atienden a la relación existente entre Bankinter y el grupo SCH. Tradicionalmente se ha considerado al grupo BBVA, también, como el mayor grupo bancario con intereses en grupos de comunicación. Esta investigación no compara las penetraciones de ambos grupos en el sector de la comunicación, pero demuestra que el SCH ha alcanzado una posición de enorme relevancia en este sentido, mayor que la que pueda ostentar cualquier otra entidad bancaria, con excepción del banco radicado en Bilbao, y que sus relaciones con medios de comunicación son mucho mayores de lo que *a priori* aparentan. El análisis de estas relaciones del grupo SCH con el grupo PRISA ha desvelado una red de vínculos inusitada:

- En primer lugar, el grupo SCH ha sido una de las entidades financieras que ***ha apoyado la expansión empresarial del grupo PRISA*** a través de su participación directa en la sociedad Canal Plus, S.A., luego Sogecable, y Canal Satélite Digital, entre otras empresas del grupo Sogecable. No ha sido el SCH una de las entidades financieras que más ha participado en las sociedades del grupo Sogecable pero sí ha formado parte del grupo de accionistas principales a lo largo de 14 años (1990-2003) a través de Bankinter.
- Muy superior es su actividad como intermediario financiero de PRISA. Desde finales de la década de los ochenta, ***el grupo SCH ha participado en las principales operaciones de capitalización realizadas por el grupo PRISA***. Tanto en los créditos sindicados, como en las ofertas públicas de acciones y, más recientemente, en la generación de deuda a partir de los títulos cotizados en bolsa. En concreto, destaca su participación como intermediario en las Ofertas Públicas de Venta de Acciones de Sogecable y Promotora de Informaciones, S.A. (PRISA) en 1999 y 2000, respectivamente. En la primera, la OPV de Sogecable, el grupo SCH fue el segundo grupo financiero en ingresar más comisiones, tras el BBVA. En la segunda, el grupo SCH fue el grupo financiero que más ingresó en comisiones por dirección, aseguramiento y colocación de la OPV, por delante incluso del BBVA. Además, el SCH participó en solitario como entidad agente y entidad tramitadora en el subtramo de empleados. El grupo SCH también participó como intermediario único en la emisión de deuda en forma de Warrants de Sogecable en julio de 2003. De modo que es posible afirmar que el papel de intermediario financiero avanzado para PRISA del SCH supera al del BBVA.
- En tercer lugar, no se han podido documentar los volúmenes de inversión publicitaria que el grupo SCH destina específicamente al grupo PRISA pero sí se ha podido corroborar

que existen **otros anunciantes con un peso de mucha mayor magnitud para el grupo de comunicación**, en la medida que son, además, accionistas de Promotora de Informaciones, S.A. El caso de El Corte Inglés es el más evidente, con un paquete de acciones importante de PRISA desde su creación y diversas sociedades conjuntas con el grupo de comunicación, entre ellas la que gestiona la teletienda de El Corte Inglés y Sogecable (Canal Club). Este estudio concluye que el grupo SCH es uno de los primeros anunciantes publicitarios españoles, mientras, a su vez, el grupo PRISA posee algunos de los principales medios de comunicación de España siendo como es el primer grupo multimedia. Lógicamente, el grupo SCH es un anunciante importante para el grupo PRISA y, a su vez, el grupo PRISA es un grupo importante para la planificación publicitaria del SCH. Esta planificación publicitaria se realiza, además, por un grupo (Media Planning Group) vinculado de diversas formas a ambas entidades (SCH y PRISA). Pero en términos de inserción publicitaria estricta en medios de comunicación, es mucho más importante el sector del automóvil, Telefónica o El Corte Inglés, como anunciantes, que cualquier entidad bancaria, para el grupo PRISA.

- En cuarto lugar, la investigación ha documentado la **nutrida red de relaciones personales que existen entre los dos grupos** estudiados, así como los múltiples puntos de encuentro que ambas sociedades poseen (foros sociales, fundaciones de ayuda, grupos de patrocinio, instituciones culturales y educativas). La red de relaciones personales descrita destaca la coincidencia de servicios jurídicos, consejeros, asesores, ejecutivos y directivos. Esta red desvelada es la que permite definir a los consejos de administración de Promotora de Informaciones y Sogecable como un centro de poder, y la que revela un grado de vinculación entre los dos grupos estudiados muy superior al aparente. La malla de relaciones tejida entre PRISA y SCH culmina, en 2003, con un caso que destaca de entre todos los vínculos expuestos: la presencia desde esa fecha en el consejo de administración de Banesto de Isabel de Polanco, primogénita de Jesús de Polanco y miembro del consejo de administración de PRISA..

En síntesis, el grupo SCH ha sido hasta 2004 un importante prestamista, inversor, socio industrial y anunciante —por este orden— del grupo PRISA. Y el grupo PRISA ha sido una importante cuenta bancaria, cliente financiero, centro de influencia e inversión rentable (especialmente bursátil) —sin que sea posible precisar el orden de estos factores— para el grupo SCH.

### 10.3 SIMBIOSIS Y BIDIRECCIONALIDAD DEL PODER

---

Hasta el momento nadie ha sido capaz de cuantificar empíricamente la rentabilidad de la influencia social de los medios de comunicación, esto es, de valorar económicamente la credibilidad (o capacidad de persuasión) de un determinado periódico, cadena de radio, boletín digital o canal de televisión y, por tanto, de valorar su capacidad de influencia. Sin embargo, muy pocos ponen en duda que tal influencia existe y que es esta influencia la que les ha otorgado la cualidad de *Cuarto Poder*, de democratizadores de la cultura de masas, de creadores de consenso o de subvertidores —con Internet— de las estructuras de autoridad censoras. En este estudio hemos documentado la capacidad potencial de influir sobre los ciudadanos del grupo PRISA, a través de la descripción de su estructura de propiedad y de medios, y también hemos plasmado la envergadura económica mucho mayor del grupo SCH con respecto a PRISA. El poder financiero del primero y el potencial del segundo para actuar como *Cuarto Poder*, democratizador, creador de consenso o subvertidor, así como la oligopolización que experimentan sus respectivos sectores —sistema financiero y sistema de medios— no constituyen datos desconocidos, aunque quizás no estuvieran bien documentados hasta hoy.

Pero en nuestro afán por medir los vínculos entre banca y grupos de comunicación, e indirectamente el poder de ambos, hemos podido establecer algunos elementos relevantes. El primero tiene que ver con la **tendencia al duopolio** que reflejan los oligopolios respectivos. SCH y BBVA están a tanta distancia de sus competidores como, en términos proporcionales, lo están PRISA y Vocento del resto de grupos de comunicación; lo cual permite evaluar la capacidad de influencia de las dos entidades empresariales que nos ocupan en su verdadera magnitud. Ambos, SCH y PRISA, por formar parte de estos duopolios y, además, liderarlos, constituyen el paradigma de sujetos financiero y multimediativo, respectivamente, con poder en España.

En segundo lugar, a los conocidos intereses financieros y estratégicos que comparten banca y grupos de comunicación, **los casos de estudio del SCH y PRISA han sumado una debilidad y una fortaleza respectivas poco o nada documentadas**. En el caso del SCH, a pesar de su fortaleza económica, se han puesto en evidencia unas necesidades informativas y comunicativas de enorme trascendencia. En realidad, la trascendencia de estas carencias es tal que constituyen un punto débil de gran magnitud para la entidad financiera, un verdadero talón de Aquiles. Por otro lado, se ha puesto en evidencia el enorme atractivo financiero que tiene el grupo PRISA para el sector bancario. Pero no por su cualidad de poder multimedia ni por constituir una inversión de gran rentabilidad, aspectos estos tradicionalmente considerados como prioritarios, sino por constituir una cuenta bancaria de primer orden. El grupo PRISA ha constituido una buena inversión especulativa para el grupo SCH pero, por encima de todo, es un negocio bancario de enorme magnitud —no sólo para el SCH, de hecho también para el BBVA y otros grupos

bancarios menores— tanto para la operativa diaria, como en el préstamo crediticio o en las operaciones de intermediación financiera avanzadas propiciadas por el grupo de comunicación. Esto es, PRISA es de gran atractivo para el negocio bancario puro.

Este atractivo financiero de PRISA para la banca es fruto, esencialmente, del *proceso de financiarización del grupo de comunicación*, proceso que también hemos documentado aquí, que define la evolución experimentada en los últimos años por los grandes grupos de comunicación internacionales y constituye la tercera aportación de este trabajo. La financiarización —o predominio de la economía financiera sobre la economía productiva— de los grupos de comunicación internacionales es una realidad desde la década de los ochenta pero en España es un fenómeno mucho más reciente y apenas protagonizado por tres grupos, entre los cuales sólo PRISA es un grupo de comunicación completamente multimedia (los dos restantes son los grupos audiovisuales Antena 3 Televisión y Telecinco).

Hemos visto, también, que PRISA ha aumentado a lo largo de su historia, y especialmente a partir de 1989, su dependencia financiera con respecto a la banca —y de forma destacada con el SCH—, incrementándose de esta forma la capacidad de presión acreedora que tradicionalmente ha tenido la banca sobre ella —además de cómo anunciante y cliente de información y servicios tecnológicos—. Mientras, paralelamente, el grupo SCH ha aumentado desde fecha similar —especialmente desde que en 1986 asume la presidencia Emilio Botín Sanz de Sautuola y García de los Ríos— sus necesidades informativas y comunicativas, hasta el punto de hacerse más dependiente de los flujos comunicativos y, por tanto, reforzando de este modo el poder de los grupos de comunicación. De modo que, frente al aumento de poder financiero de la banca, el grupo de comunicación analizado exhibe una fuerza redoblada: como *vigilante* o *guardián*, por las aumentadas carencias informativas y comunicativas de la banca, y como negocio bancario y financiero, por constituirse en una cuenta bancaria de primer orden. La *bidireccionalidad de las relaciones de poder* queda pues de manifiesto en toda su magnitud en los sujetos estudiados.

Pero esta bidireccionalidad no se expresa, al menos en nuestros casos de estudio, en forma de control de abajo-arriba, como el propugnado por las teorías liberal y populista, ni de control de arriba-abajo, como el descrito por la teoría crítica.<sup>206</sup> Es decir, la bidireccionalidad en las relaciones de poder entre SCH y PRISA no tiene por objetivo un ejercicio de dominio del SCH sobre PRISA para subvertir su libertad de actuación ni un ejercicio democrático de vigilancia por parte de PRISA del SCH, que implique la publicidad y denuncia de las irregularidades documentadas aquí. La

---

<sup>206</sup> Entendemos aquí, siguiendo lo expuesto en el marco teórico de esta investigación, por teoría liberal a la que defiende la función de *Cuarto Poder* o *perro guardián* de los medios de comunicación, a la teoría populista como la que considera a los medios de comunicación como introductores de la igualdad en la sociedad y a la teoría crítica como aquella que argumenta que son los medios de comunicación los que influyen en la sociedad y no al revés.

bidireccionalidad de las relaciones de poder supone, en primera instancia, y para ambos, la maximización de los respectivos objetivos financieros —que, en el caso de PRISA pueden derivar o no en un ejercicio democrático.

De modo que la bidireccionalidad en las relaciones de poder puede o no tener efectos tangibles en la función democrática de los medios de comunicación pero, en primera lugar, a lo que conduce, y se ha documentado aquí, es a una convergencia de intereses económicos, financieros y estratégicos que genera un grado de simbiosis, de compenetración y de asociación de enorme magnitud entre las dos corporaciones. Una simbiosis, por último, que, tratándose de los grupos estudiados —entre ambos acumulaban en 2004 el 16% de la capitalización de todas las empresas del Ibex-35— refleja la necesidad de cubrir el citado déficit de las democracias liberales actuales: a saber, la necesidad de instaurar controles y equilibrios para proteger los medios de comunicación privados de los propios grupos que los poseen, al igual que se han instaurado elaborados controles y equilibrios —aunque estos sean muy mejorables— para proteger a los medios de comunicación públicos frente al Estado.

Dado que el mercado ha dado muestras evidentes de incapacidad para superar la desigualdad y el conflicto instalados en la sociedad y de proveer a ésta de medios de comunicación autónomos o sujetos a la voluntad de unos consumidores soberanos, si se desea dar alguna opción real a las funciones democráticas de los medios de comunicación será preciso protegerles de su propia financiarización. Y ello para dotarles de la independencia que les otorgue la necesaria legitimidad y para reducir la inestabilidad en la que les ha situado el capitalismo financiero.

Porque la financiarización no disgrega el poder en los grupos de comunicación sino que mantiene núcleos duros de propiedad crecientemente vinculados a los estamentos financieros; aumenta el poder de acreedores y accionistas; aumenta la inestabilidad corporativa e invierte los objetivos, más vinculados a las expectativas virtuales que impulsan la cotización al alza que a tangibles relacionados con la calidad y la responsabilidad social de las actividades desarrolladas. De este modo, los grupos de comunicación multimedia financiarizados son hoy más un poder de mercado —con influencias multimediáticas e intereses convergentes con los grupos financieros— que guardianes de la libertad, creadores de consenso, democratizadores igualitarios o subvertidores de las estructuras de autoridad.



---

## **11 Fuentes documentales**

---





## 11.1 LIBROS Y ARTÍCULOS CITADOS

---

- ABC (1983): «Deferencia declinada». *Abc*, 28 de mayo.
- AGLIETTA, M. (1998): «Le capitalisme de demain». En *Notes de la Fondation Saint-Simon*, nº 101 noviembre.
- AGLIETTA, M. y MOATTI, S. (2002): *EL FMI: del orden monetario a los desórdenes financieros*. Madrid: Akal.
- ALBARRAN, A.B. Y MOELLINGER, T. (2003): «The Top Six Communication INdustry Firms: Structure, performance and Strategy». En PICARD, Robert G. (ed.) (2003b): *Media firms. Structures, Operations, and Performance*, London: Lawrence Erlbaum Associates, pp. 103-122.
- ALBORNOZ, L.A. (2002): «La prensa diaria y periódica: pionero pero problemático salto on line». En BUSTAMANTE, E. (ed.): *Comunicación y cultura en la era digital*, Barcelona: Gedisa, pp. 141-178.
- ALFÉREZ, Antonio (1987): *Cuarto poder en España. La prensa desde la Ley Fraga 1966*. Barcelona: Plaza & Janés. 2ª ed. [1986].
- ALMIRON, Núria (2000): *Cibermillonarios. La burbuja de Internet en España*. Barcelona: Planeta.
- ALMIRON, Núria (2002): *Los amos de la globalización. Internet y poder en la era de la información*. Barcelona: Plaza y Janés.
- ALMIRON, Núria (2003): «Cibermillonarios y Nueva Economía en España». Seminario impartido en el Postgrado sobre Periodismo Digital de la Facultad de Ciencias de la Comunicación Blanquerna, Universitat Ramón Llull, enero 2003.
- ALMIRON, Núria (2003): *Juicio al Poder. El pulso de la justicia con el BSCH*. Madrid: Temas de Hoy.
- ALMIRON, Núria (2005): «Banca y medios de comunicación en la sociedad de la información: el caso de los paraísos fiscales en *El País*». En *Revista ZER*, Bilbao, vol. 10, núm 18, pp. 123-142.
- ALMIRON, Núria (2006): «Pluralismo en Internet: el caso de los diarios digitales españoles de información general sin referente impreso». En *Ámbitos*, Sevilla, nº 15, Universidad de Sevilla.
- ALMIRON, Núria y DOMÉNECH, Eudald (2001): *Negocios 3.0. Mitos y realidades de Internet y la nueva economía*. Barcelona: Ediciones B.
- ALONSO, Fidel (1999): *Sogecable Descodificado. Cifras y claves empresariales de Canal+ en España*. Madrid: Editorial Fragua.
- ALTSCHULL, J. Herbert (1995): *Agents of power: The Media and Public Policy*. New York: Longman.
- AMAT, Oriol (2002): «Reflexiones y propuestas sobre los problemas de la información contable». En *Economistas*, n. 83, pp. 94-103.
- AMAT, Oriol (2003): «Las Normas Internacionales de Contabilidad y los problemas de la información financiera». En *Revista ASSET*, no. 34, marzo.
- AMAT, Oriol (2003b): «Les NIC i els problemes de la informació financera». *Diàleg Sant Cugat Tribuna*, Ajuntament de Sant Cugat del Vallès.
- AMIGOT, Mikel (1992): *Los Botín. Nacidos para la banca*. Madrid: Temas de Hoy.
- ANSON, L. M. Et. al. (1996): *Contra el poder*. Madrid: Temas de Hoy.

- APARICIO, Luis (2002): «Bonos de empresas mejor que acciones». En *El País*, sección Negocios, 13 de octubre.
- ARANCIBIA, Salvador (1988): «Los ocho grandes bancos y sus filiales recogieron el 83% de los beneficios del sector en 1987». En *El País*, sección Economía, 27 de marzo.
- ARANCIBIA, Salvador (1990): «El Banco Santander es el segundo grupo financiero español, con 4,5 billones de pesetas». En *El País*, sección Economía, 4 de febrero.
- ARRESE, Ángel (2006b): «Dow Jones y Financial Times Group: El desarrollo de empresas especializadas en información económica». En ARRESE, A. (coord.) (2003): *Empresa informativa y mercados de la Comunicación*, Pamplona: Eunsa, pp. 193-223.
- ARRIGHI, Giovanni (1999): *El largo siglo XX. Dinero y poder en los orígenes de nuestra época*. Madrid: Akal
- AYUSO, Javier (1993): «Telefónica pedirá al Banco Santander que abandone su consejo de administración por ser un competidor». En *El País*, sección Economía, 17 de septiembre.
- BAGDIKIAN, Ben H. (2004). *The New Media Monopoly*. Boston: Beacon Press.
- BALSEBRE, Armand (2002). *Historia de la radio en España*. Dos volúmenes: 1874-1939 y 1939-1985. Madrid: Cátedra.
- BANCO CENTRAL EUROPEO (2000): «EU bank's margins and credit standards». BCE, diciembre.
- BANCO DE ESPAÑA (2002). *Memoria de la supervisión bancaria en España para el ejercicio 2001*. Madrid: Banco de España.
- BANCO DE ESPAÑA (2003): *Informe Anual*. Madrid: Banco de España.
- BANCO DE ESPAÑA (2004). *Memoria de la supervisión bancaria en España para el ejercicio 2003*. Madrid: Banco de España.
- BANCO DE ESPAÑA (2005). *Memoria de la supervisión bancaria en España para el ejercicio 2004*. Madrid: Banco de España.
- BANCO MUNDIAL (2004): *Contribution of Information and Communication Technologies to Growth*. Washington: The World Bank.
- BARRÓN, Iñigo (2003): «Botín y González pactan una etapa de "no agresión" entre los dos grandes bancos». En *El País*, sección Economía, 12 de enero.
- BASSETS, Lluís (2004): «De la democracia a las células madre». En *El País* 10.000, pp. 224-226.
- BEAUMONT, José F. (1994): «Banesto vende el 4,5% de "El Mundo" al sindicato de profesionales del diario». En *El País*, sección Sociedad, 12 de julio.
- BEKIER, M.M. et al. (2001): «Why mergers fail». En *The McKinsey Quarterly*, nº 2.
- BELTRAN, M. (1985): «Cinco vías de acceso a la realidad social». En *REIS*, núm. 29, enero-marzo, pp. 7-42.
- BERGÉS, Laura (2004): «Anàlisi econòmica i financera de TVE, Antena 3 TV, Telecinco i Canal Plus i del seu entorn (1990-2000): la mercantilització de la televisió espanyola». Tesis doctoral. Facultad de Ciències de la Comunicació, UAB.
- BISCHOFF, Helmut (1987): «La prensa española en el proceso de transición». *Cuadernos para debate*, Madrid, nº 36 septiembre, pp. 1-34.
- BOSWORTH, B.P. and TRIPLETT, J.E. (2000): «What's new about the New Economy? It, Economic Growth and Productivity». En *Brookings Economic Papers*, octubre.

- BRENNER, Robert (2002): *La expansión económica y la burbuja bursátil*. Madrid: Akal.
- BUSTAMANTE, E. (1986): «El País: Análisis del poder». En IMBERT, G. y VIDAL BENEYTO, J. (coord): *El País o la referencia dominante*, Barcelona: Editorial Mitre, pp. 55-108.
- BUSTAMANTE, E. ed. (2002): *Comunicación y cultura en la era digital*. Barcelona: Gedisa.
- BUSTAMANTE, Enrique (1982): *Los amos de la información en España*. Madrid: Akal.
- BUSTAMANTE, Enrique coord (2003): *Hacia un nuevo sistema mundial de comunicación*. Barcelona: Gedisa.
- BUSTAMANTE, Enrique y ZALLO, Ramón (1988): *Las industrias culturales en España*. Madrid: Akal.
- CACHO, Jesús (1986): «El Banco de Santander vende a un grupo suizo su sede central en Azca por 11.000 millones de pesetas». En *El País*, 4 de noviembre.
- CACHO, Jesús (1987): «Sasea e Interpart compran al grupo suizo BTK Holding la sede del Banco Santander en Azca». En *El País*, 9 de octubre.
- CACHO, Jesús (1989): *Asalto al poder. La revolución de Mario Conde*. Madrid: Temas de Hoy.
- CACHO, Jesús (1989a): *Duelo de Titanes*. Madrid: Temas de Hoy.
- CACHO, Jesús (1994): *MC: Un intruso en el laberinto de los elegidos*. Madrid: Temas de Hoy.
- CACHO, Jesús (1999): *El negocio de la libertad*. Madrid: Temas de Hoy.
- CACHO, Jesús (2003): «Los periodistas y el trato de favor del Santander de Emilio Botín, con coda sobre Telepizza». En *El Confidencial*, 14 de mayo.
- CACHO, Jesús (2003a): «Botín, Generosidad sin parangón, ofrece créditos ventajosos a los 8.000 periodistas españoles». En *El Confidencial*, 13 de mayo.
- CACHO, Jesús [2003]: «Polanco y Alierta: una plataforma para la eternidad». En *El Mundo*, 2 de febrero.
- CALS, Joan (2001): «Las cajas de ahorro en el sistema financiero español. Trayectoria histórica y realidad actual». Ponencia presentada en las jornadas «La singularidad de las cajas de ahorros españolas», en la Universidad de Zaragoza, 28 de mayo.
- CARCANHOLO, R.A. y NAKATANI, P. (2000): «Capital especulativo parasitario versus capital financiero». En ARRIOLA, J. Y GUERRERO, D. (ed.), *La nueva economía política de la globalización*, Bilbao: Universidad del País Vasco, pp. 151-170.
- CASAMAYOR, Ramón (1988): «Prima Inmobiliaria compra a Sasea e Interpart la sede del Banco Santander en Azca por 13.350 millones de pesetas». En *El País*, 23 de julio.
- CASASOLA, M.J; SANMARTÍN, M.; y TRIBÓ, J.A. (2001): «La participación bancaria en estructuras con varios grandes accionistas». En *Economía industrial*, nº 341, p 43-53..
- CASTELLÓ ROVIRA, J. (1977): *La radio amordazada*. Madrid: Sedmay Ediciones.
- CASTELLS, Manuel (1996): *La era de la información. Economía, Sociedad y cultura*. Vol I, Madrid: Alianza.
- CASTELLS, Manuel (2000): *La galaxia Internet*. Barcelona: Areté.
- CEREZO, J.M. y ZAFRA, J.M. (2003): *El impacto de Internet en la prensa*. Madrid: Fundación Auna.
- CHESNAIS, F. (2001): «La teoría del régimen de acumulación financiarizado: contenido alcance e interrogantes». Texto presentado en el *Forum de la régulation*, Universidad Paris-Nord, Villetaneuse, 11 y 12 octubre 2001.

- CHESNAIS, F. y PLIHON, D. (2000): *Las trampas de las finanzas mundiales*. Madrid: Akal.
- CHESNAIS, François (2004): *La finance mondialisée*. Paris: Éditions la Découverte
- CHOMSKY, Noam (1991): *Ilusiones necesarias: control de pensamiento en las sociedades democráticas*. Madrid: Libertarias/Prodhufo.
- CHOMSKY, Noam y HERMAN, Edward S. (1996): *Los guardianes de la libertad*. Barcelona: Grijalbo Mondadori
- CHRYSTAL, K. Alex (1984). «International Banking Facilities». St. Louis: Federal Reserve Bank of St. Louis, abril.
- CLEMENT, Wallace (1975): *The Canadian Corporate Elite: An Analysis of Economic Power*. Toronto: McClelland and Stewart.
- CLEMENT, Wallace (1977): *Continental Corporate Power: Economic Linkages Between Canada and the United States*. Toronto: McClelland and Stewart.
- COULTER, Bernard G. (1992): «A New Social Contract for Canadian Telecommunication Policy». Disertación doctoral. Universidad de Carleton, Departamento de Sociología y Antropología.
- CROTEAU, David y HOYNES, William (2001): *The Business of Media: Corporate Media and the Public Interest*. California: Pine Forge Press.
- CUADRAS-MORATÓ, Xavier; FERNÁNDEZ CASTRO, Angel; ROSÉS, Joan R. (2000): «Productividad, competencia e innovación en la banca privada española (1900-1914)». Barcelona: Universitat Pompeu Fabra. En: <http://www.econ.upf.es/deehome/what/wpapers/postscripts/530.pdf>
- CURRAN, J. y SEATON, G. (1997): *Power Without Responsibility: The Press and Broadcasting in Britain*. Londres: Routledge.
- CURRAN, J., DOUGLAS, A. y WHANNEL, G. (1980): «The political economy of the human-interest story». En SMITH, A. (ed.), *Newspapers and Democracy*. Cambridge: MIT.
- CURRAN, James (1978): «The Press as an Agency of Social Control: an Historical Perspective». En BOYCE, G., CURRAN, J. Y WINGATE, P. (eds.), *Newspaper History*, Londres: Constable.
- CURRAN, James (1980): «Advertising as a patronage system». En CHRISTIAN, H. (ed.), *The Sociology of Journalism and the Press*. Keele: University of Keele, Sociological Review Monograph, nº 20.
- CURRAN, James (1986): «The impact of advertising on the British mass media». En COLLINS, R., CURRAN, J., GARNHAM, N., SCANNELL, P., SCHELSINGER, P. y SPARKS, C. (eds.), H. (ed.), *Media, Culture and Society: A Critical Reader*. Londres: Sage.
- CURRAN, James (2002): *Medios de comunicación y poder*. Barcelona: Hacer.
- DE MIGUEL, Juan Carlos (2003): «Los grupos de comunicación: la hora de la convergencia». En BUSTAMANTE, Enrique ed: *Hacia un nuevo sistema mundial de comunicación*. Barcelona: Gedisa, pp. 227-256.
- DE MIGUEL, Roberto (2004): «La entrevista en profundidad a los emisores y los receptores de los medios». En BERGANZA CONDE, M<sup>a</sup> Rosa y RUIZ SAN ROMÁN, José A. (2004): *Investigar en Comunicación*, Madrid: McGraw-Hill, pp. 251-264.
- DELOITTE (2005): «Netherlands Back on Track as Preferred Investment Location». En M&A Tax Flash, Holanda: Deloitte.
- DÍAZ GONZÁLEZ, María Jesús (1996): *Cómo entender las finanzas en la prensa*. Pamplona: Eunsa.

- DÍAZ NOSTY, Bernardo (1995): «La preagenda de los medios, expresión de la matriz mercantil de la comunicación». En *Comunicación social*, Madrid: Fundesco.
- DÍAZ NOSTY, Bernardo (2000): *Informe Annual de la Comunicación 1999-2000. Estado y tendencias de los medios en España*. Madrid: Tiempo.
- DÍEZ, Anabel y CASQUEIRO, Javier (2001): «Rato rehúye hablar de sus negocios y recuerda el pasado del PSOE». En *El País*, sección España, 1 de noviembre.
- DJANKOV, Simeon; MCLEISH, Caralee; NENOVA, Tatiana y SHLEIFER, Andrei (2001): «Who owns the media?». World Bank y Harvard University, 4 de marzo.
- DOMHOFF, G. William (1978): *The Powers That Be: Processes of Ruling Class Domination in America*. New York: Vintage.
- DOMHOFF, G. William (1990): *The Power Elite and the State: How Policy is Made in America*. New York: A. De Gruyter.
- DUMENIL, Gérard, LEVY, Dominique (2001): *Crise et sortie de crise: ordre et désordres néolibéraux*. Paris: Press Universitaires de France.
- EGM (2004): *Marco general de los medios en España 2004*. Madrid: AIMC.
- EL MUNDO (2001): «Una extraña permanencia». En *El Mundo*, sección España, 24 de octubre.
- EL PAÍS (1978): «Un banco español supera los 600.000 millones de depósitos». En *El País*, sección Economía, 13 de junio.
- EL PAÍS (1981): «El País, dispuesto a establecer dos emisoras de televisión». En *El País*, sección Radio y Televisión, 11 de septiembre.
- EL PAÍS (1982): «La empresa editora de El País obtuvo 353 millones de pesetas de beneficios en 1981». En *El País*, sección Economía, 18 de junio.
- EL PAÍS (1983): «Dos bancos españoles, a la cabeza de la rentabilidad mundial». En *El País*, sección Economía, 5 de noviembre.
- EL PAÍS (1984): «Ser, Radio Nacional y COPE, cadenas de radiodifusión con más oyentes». En *El País*, sección Radio y Televisión, 26 de diciembre.
- EL PAÍS (1984): «Emilio Botín se incorpora al Consejo de Administración de Telefónica». En *El País*, sección Economía, 1 de noviembre.
- EL PAÍS (1986): «El Grupo Santander obtiene 43.000 millones de beneficios en el primer semestre». En *El País*, sección Economía, 31 de agosto.
- EL PAÍS (1989): «PRISA obtuvo 3.525 millones de pesetas de beneficios durante el pasado ejercicio». En *El País*, 21 de abril.
- EL PAÍS (1991): «El Santander recompra a Prima la Torre Negra por 13.341 millones». En *El País*, 30 de julio.
- EL PAÍS (1994): «Sáenz aboga porque la futura entidad vuelva a la banca tradicional». En *El País*, sección Economía, 12 de marzo.
- EL PAÍS (1995): «Banesto aportó más de 15.000 millones a los beneficios netos del Santander en 1994». En *El País*, sección Economía, 25 de enero.
- EL PAÍS (1996): «Focoex y Eductrade asumieron en beneficios el coste financiero de la operación de Colombia». En *El País*, sección Economía, 29 de marzo.
- EL PAÍS (1996): *Libro de estilo*. Madrid: Ediciones El País, ed. 15ª.

- EL PAÍS (1997): «El Real Madrid cobra mil millones tras negociar con directivos de Antena 3». En *El País*, sección Sociedad, 29 de octubre.
- EL PAÍS (1997): «Seísmo audiovisual». En *El País*, Editorial, 24 de julio.
- EL PAÍS (1997): «Sogecable adquiere los derechos de la Liga de Campeones». En *El País*, sección Deportes, 7 de junio.
- EL PAÍS (2000): «Bankinter, mejor banco en su tamaño del mundo». En *El País*, sección Economía, 18 de julio.
- EL PAÍS (2000): «El PSOE pregunta al Gobierno si la venta de Airtel no pagará impuestos». En *El País*, sección Economía, 15 de septiembre.
- EL PAÍS (2000): «La venta de Airtel destapa dudas legales en la tributación de plusvalías por el canje de acciones». En *El País*, sección Economía, 13 de septiembre.
- EL PAÍS (2002): «"Tiramos 270 millones de dólares a la basura", dice Casares, gestor de Patagon». En *El País*, sección Economía, 28 de mayo.
- EL PAÍS (2003): «Sogecable invirtió más de 32 millones de euros en cine español y europeo en 2001». En *El País*, 31 de marzo.
- EL PAÍS (2004): «CCRTV y Sogecable pactan que TV3 se asegure la emisión del fútbol». En *El País*, sección Deportes, 8 de febrero.
- EL PAÍS (2004): *El País 10.000*. Madrid: El País.
- EL PAÍS (2005): «ELPAÍS.es, para todos». En *El País*, sección Sociedad, 3 de junio.
- EL PERIÓDICO (2006): «L'escorta de Tamayo, vinculat al BSCH». En *El Periódico*, sección Política, 20 de marzo, pág. 18.
- EMERY, E (1972): *The Press in America*. Englewood Cliffs: Prentice-Hall.
- ESTEFANÍA, Joaquín (2005): «Juguetes rotos de la burbuja tecnológica». En *El País*, 18 de julio.
- FANJUL, O. y MARAVALL, F: (1985): *La eficiencia del sistema bancario español*. Madrid: Alianza Universal.
- FERNÁNDEZ DURÁN, Ramón (1996): *Contra la Europa del capital y la globalización económica*. Madrid: Talasa Ediciones.
- FERNÁNDEZ, Isabel y SANTANA, Fernanda (2000): *Estado y medios de comunicación en la España democrática*. Madrid: Alianza.
- FERNÁNDEZ, Zulima (2003): «Banca y empresa industrial en España. 1978-2003. Historia de una larga relación». En *Economía Industrial*, nº 349-350, pág. 193-202.
- FERRER GUASP, Pere (2004): *Joan March, la cara oculta del poder (1931-1945)*. Palma: Edicions Cort.
- FMI (2000): *Manual de estadísticas monetarias y financieras*. Nueva York: Fondo Monetario Internacional.
- FRANQUET, Rosa (2002): «La radio en el umbral digital: concentración versus diversificación». En BUSTAMANTE, E. (ed.): *Comunicación y cultura en la era digital*, Barcelona: Gedisa, pp. 179-212.
- FRIGNANI, Aldo (1995): *Factoring, leasing, franchising, venture capital, leveraged buy-out, hardship clause, countertrade, cash and carry, merchandising*. Torino: G. Giappichelli,

- FUENTES, I. y SASTRE, T. (1998): «Mergers and Acquisitions in the Spanish Banking Industry: some empirical evidence». Banco de España, Servicio de Estudios, documento de trabajo nº 9924.
- GARCIA DE ENTERRIA, J. (1996): *Contrato Factoring y Cesión de créditos*. Madrid: Civitas.
- GARCÍA GALERA, Carmen y BERGANZA CONDE, M<sup>a</sup> Rosa (1993): «El método científico aplicado a la investigación en Comunicación Mediática». En BERGANZA CONDE, M<sup>a</sup> Rosa y RUIZ SAN ROMÁN, José A. (2004): *Investigar en Comunicación*, Madrid: McGraw-Hill, pp. 19-42.
- GARCÍA RUIZ, José Luis (2001): «Los flujos financieros regionales en la España del siglo XX: Una perspectiva desde la historia bancaria». Ponencia presentada a la sesión «Las cuentas de las regiones. La reconstrucción de series históricas de la contabilidad regional de España (siglos XIX y XX)» del VII Congreso de la Asociación de historia Económica. En <http://www.unizar.es/eueez/cahe/garciaruiz.pdf>.
- GARCÍA, Rocío (2004): «Digital+ invirtió 32,5 millones de euros en cine europeo en 2003». En *El País*, sección Espectáculos, 22 de septiembre.
- GARNHAM, N. (2000): «La théorie de la Société de l'Information en tant qu'idéologie». Paris, *Réseaux*, nº 101.
- GIFREU, Josep (1986): *El debate internacional de la comunicación*. Barcelona: Ariel.
- GILLMOR, D. (2004): *We the media*. Cambridge: O'Reilly.
- GIORDANO, E. y ZELLER, C (1999): *Políticas de televisión. La configuración del mercado audiovisual*. Barcelona: Icaria.
- GLASGOW UNIVERSITY MEDIA GROUP (1980): *More Bad News*. Londres: Routledge.
- GOLDING, Peter y MURDOCK, Graham (1973): «For A Political Economy of Mass Communication». En MILIBAND, R. y SAVILLE, J. (eds.) (1973): *The Socialist Register 1973*. Londres: Merlin Press, pp. 205-234.
- GOLDING, Peter y MURDOCK, Graham (1977): «Capitalism, Communication, and Class Relations». En CURRAN, J. Et al (ed.) (1977): *Mass Communication and Society*, London: Edgard Arnold, pp. 12-43.
- GOMEZ CASTAÑEDA, O.R. (2006): «Basilea I y II». En Observatorio de la Economía Latinoamericana Nº 56, febrero 2006. Texto completo en <http://www.eumed.net/coursecon/ecolat/ve/>
- GÓMEZ, Carlos (2001): «Hacienda prima a las grandes empresas». En *El País*, sección Economía, 2 de diciembre.
- GÓMEZ, María Paz: (1989): *Los españoles y el sector financiero*. Madrid: Cuadernos contrapunto.
- GONZÁLEZ, J.C (2001): «Rato niega las denuncias». En *El Mundo*, sección España, 16- de octubre.
- GOWTHORPE, Catherine y AMAT, Oriol (2005): «Creative Accounting: Some Ethical Issues of Macro and Micro-Manipulation». En *Journal of Business Ethics*, no. 57, pp. 55-64.
- HABERMAS, Jürgen (1986): *Historia y crítica de la opinión pública*. México: Gustavo Gili (1962)
- HACHTEN, William A.(1996): *The World News Prism: Changing Media of International Communication*. Ames: Iowa State University Press.
- HALL, Mike (1992): «On the Creation of Money and the Accumulation of Bank-Capital». En *Capital & Class*, 48, pp. 89-112.
- HALLARY, Isabelle (2000): «Las promesas incumplidas de la globalización financiera». En CHESNAIS, F. y PLIHON, D.: *Las trampas de las finanzas mundiales*. Madrid: Akal.

- HALLIN, Daniel C y MANCINI, Paolo (2004): *Comparing Media Systems. Three Models of Media and Politics*. Cambridge: Cambridge University Press.
- HAMELINK, Cees J. (1984). *Finanzas e información. Un estudio de intereses convergentes*. México: Instituto Latinoamericano de Estudios Transnacionales, Nueva Imagen.
- HARRIS, Marvin (1990): *Antropología cultural*. Madrid: Alianza
- HARVEY, David (1982). *Los límites del capitalismo y la teoría marxista*. México, Fondo de Cultura Económica, 1990.
- HARWOOD, Stephenson, DUTILH, José María (2002): «Sociedades holding a través de las cuales diversos socios canalizan inversiones: conflictos de intereses». En *Capital & Corporate*, agosto-septiembre, pp. 34-35.
- HELD, D., MCGREW, A., GOLDBLATT, D. y PERRATON, J (1999): *Global Transformations*. Cambridge: Polity.
- HERMAN, E. y CHOMSKY, N. (1990): *Los guardianes de la libertad*. Barcelona: Grijalbo Mondadori.
- HERNÁNDEZ VIGUERAS, Juan (2005): *Los paraísos fiscales*. Madrid: Akal.
- HILFERDING, Rudolf (1985): *El capital financiero*. Madrid: Tecnos [1ª edición en alemán en 1910].
- HORCAJO, Xavier [2001]: «Economía concedió una subvención de 22 millones a Aguas de Fuensanta». *El País*, 20 de octubre.
- HORKHEIMER, Mac y ADORNO, Theodor W. (1994): *Dialéctica de la Ilustración: fragmentos filosóficos*. Madrid: Editorial Trotta [1ª Edición en alemán en 1947].
- HOYER, S. HADENIUS, S. y WEIBULL, L. (1975): *The Politics and Economics of the Press: A Developmental Perspective*. California: Sage.
- I.D.B. (2001): «BSCH obtiene 270.000 millones de plusvalías al vender el 1% de Vodafone». *El País*, sección Economía, 4 de julio.
- IMBERT, G. (1986): «El discurso de la representación». En IMBERT, G. y VIDAL-BENEYTO, J. (coord): *El País o la referencia dominante*, Barcelona: Editorial Mitre, pp. 25-54.
- IMBERT, G. y VIDAL BENEYTO, J. (coord.) (1986): *El País o la referencia dominante*, Barcelona: Editorial Mitre.
- INFOADEX (2005): «Ranking Anunciantes 2004. Infoadex- Anuncios», nº 123, julio, pp: 10-20.
- J.P. (1995): «El Santander potenciará la banca a domicilio a través del Windows 95». En *El País*, sección Economía, 4 de septiembre.
- J.R. (2000): «Internet y el triángulo de oro de Corcóstegui». En *El País*, sección Economía, 1 de febrero.
- JANER, Miguel (2003): *Todo queda en familia. Cien años de oligarquía en España*. Madrid: La esfera.
- JIMÉNEZ LOSANTOS, Federico (1993): *La dictadura silenciosa. Mecanismos totalitarios de nuestra democracia*, Madrid: Temas de Hoy.
- JONES, Daniel E. (2005): «Aproximación teórica a la Estructura de la Comunicación Social». En *Sphera Pública*, nº 5, pp. 19-39.
- KOSS, S. (1984): *The Rise and Fall of the Political Press in Britain*. Londres: Maíz Hamilton.
- KOVACH, Bill y ROSENSTIEL, Tom (2003): *Los elementos del periodismo*. Madrid: Ediciones El País, Madrid.



- LA BANCA (2003): «Informe Quintas». En *La Banca*, número de diciembre, pp. 12 a 15.
- LA PORTA, R; LOPEZ-DE-SILANES, F y SHLEIFER, A.: (1997): «Corporate ownership around the world». En *The Journal of Finance*, vol. LIV, no.2, pp. 471-517.
- LACROIX, J.G. y TREMBLAY, G. (1997): *De la télématique aux autoroutes de l'information. Le grand projet réconduit*. Québec: Presses Universitaires de Québec.
- LLORENS, Carles (2001): «Concentración de empresas de comunicación y el pluralismo. La acción de la UE». Tesis Doctoral, Universitat Autònoma de Barcelona, Facultat de Ciències de la Comunicació.
- LÓPEZ MUÑOZ, Ángel (1976 ): «La banca del Opus». En *Cuadernos para el diálogo* nº 185, 13 de septiembre de 1976.
- LÓPEZ SCHLICHTING, Cristina (2001): «El declive económico de los Rato». En *El Mundo*, sección Crónica, 28-10-2001.
- LORENZO, Ana (2003): «El presidente de Ferrovial y una hija de Polanco entran en el consejo de Banesto». En *El Mundo*, 15 de enero.
- LUKAUSKAS, A.J. (1997): *Regulating Finance: The Political Economy of Spanish Financial Policy from Franco to Democracy*. Ann Arbor: The University of Michigan Press.
- MACAULAY, Thomas (1828): *Critical and Historical Essays*. En <http://www.gutenberg.org/etext/2332>.
- MARTÍN ACEÑA, P. (1985): «Desarrollo y modernización del sistema financiero, 1844-1935». En SÁNCHEZ-ALBORNOZ, N. (ed.), *La Modernización económica de España*, Madrid: Alianza, pp. 121-146.
- MARTÍN, C. (2003): «Iniciativa per Catalunya sollicitarà la apertura de juicio oral contra el Banco Santander». En *El País*, sección economía, 4 de Julio.
- MARTÍNEZ GONZÁLEZ, Alberto y SÁNCHEZ DÍAZ, Pilar (2004): *Anàlisi d'estats financers. I. Estats comprables*. Barcelona: Publicacions i Edicions de la Universitat de Barcelona.
- MARTINEZ SELVA, José María. (2005): *Los paraísos fiscales. Uso de las jurisdicciones de baja tributación*. Madrid: Difusa.
- MARTÍNEZ SOLER, José Antonio (1998). *Jaque a Polanco. La guerra digital: un enfrentamiento en las trincheras de la política, el dinero y la prensa*. Madrid: Temas de Hoy.
- MARX, Karl (1989): *Elementos fundamentales para la crítica de la economía política (1857-58)*. Madrid: Siglo XXI.
- MCCBRIDE REPORT (1980): *One world, many voices*. México: Fondo de Cultura Económica (FCE) y UNESCO.
- MCCHESNEY, Robert (2002). «Economía política de los medios y las industrias de la información en un mundo globalizado». En VIDAL BENEYTO, José dir. (2002). *La ventana global*. Madrid: Taurus pp. 233-248.
- MCCHESNEY, Robert (2004): *Our Unfree Press. 100 Years of Radical Media Criticism*. Nueva York: The New Press.
- MCCHESNEY, Robert (2005): *The Future of Media. Resistance and Reform in the 21st Century*. Nueva York: Seven Stories Press.
- MCLUHAN, M. (1993): *La galaxia Gutenberg: génesis del homo typographicus*. Barcelona: Galaxia Gutenberg [1962].

- MERCADO, Francisco (2001): «Banesto compró en 1999 acciones de tres empresas de la familia Rato». En *El País*, sección España, 15 de octubre.
- MEYER, Philip (1993): *Periodismo de precisión*. Madrid: Síntesis.
- MIRÓN LOPEZ, L.M. (1998): «La información económica. Concepto, características y marco». Tesis Doctoral. Facultad de Ciencias de la Comunicación, Universidad Complutense de Madrid.
- MONCADA, Alberto (1991). *El nuevo poder informativo en España. Multimedia, multinacionales y multinegocios*. Madrid: Libertarias/Prodhufi.
- MONCADA, Alberto (2000): *Manipulación mediática. Educar, informar o entretener*. Madrid: Ediciones Libertarias
- MONCADA, Alberto (2001): Entrevista. En IGLESIAS, Marta (2001). Entrevista a Alberto Moncada en revista *Fusión*, abril, en: <http://www.revistafusion.com/2001/abril/entrev91-3.htm>
- MOSCO, V. (2004): *The Digital Sublime*. Cambridge: MIT Press.
- MOSCO, Vincent (1996): *The political economy of communication*. Londres: Sage.
- MOYA ARJONA, F. (1997): «Sistema Financiero Español». En *Monografías.com*, en: <http://www.monografias.com/trabajos/sistfinanciero/sistfinanciero.shtml>.
- MUNDT, Whitnew R. (1991): «Global Media Philosophies». En MERRILL, J.C. *Global Journalism: Survey of International Communication*. New York: Longman, pp. 11-27.
- MUÑOZ, Juan (1970). *El poder de la banca en España*. 2a ed [1969]. Algorta: Zero.
- MUÑOZ, Juan: (1978): «La expansión bancaria entre 1919 y 1926: la formación de una banca nacional». En *Cuadernos Económicos de ICE*, no.6.
- MURCIANO, Marcial (1992): *Estructura y dinámica de la comunicación internacional*. Barcelona: Bosch Comunicación.
- NAREDO, José Manuel (2005): «Prólogo a la segunda edición. Evolución reciente del pensamiento económico entre la reconstrucción intelectual y la congelación conceptual». En ETXEZARRETA, Miren coord. (2005): *Crítica a la economía ortodoxa*. Barcelona: Universitat Autònoma de Barcelona, pp. 49-66.
- NAVARRO PEREZ, A. (1991): *Cesión de créditos en el Derecho Civil español*. Granada: Comares.
- NIETO, Alfonso y MORA, Juan Manuel (1989): *Concentración informativa en España: Prensa diaria*. Pamplona: Universidad de Navarra.
- NOCEDA, Miguel Ángel (2000): «Puesta (y respuesta) en escena». *El País*, sección Economía, 1 de febrero.
- NOVOA NOVOA, Josep Manuel (2001): *El Poder*. Madrid: Editorial Foca.
- NOVOA NOVOA, Josep Manuel (2003): *El Botín de Botín*. Madrid: Editorial Foca.
- OCDE (1971): *Le marché financier. Les mouvements internationaux de capitaux. Les restrictions sur les opérations de capital en Espagne*. Paris: OCDE.
- OCDE (1993): *Les conglomérats financiers*. Paris: OCDE
- OCDE (2000): *Towards global tax cooperation*. Paris: OCDE.
- OCDE (2001): «The OECD's project on harmful tax practices: the 2001 progress report» OCDE: Centre for Tax Policy and Administration.

- OCDE (2004): «THE OECD'S PROJECT ON HARMFUL TAX PRACTICES: THE 2004 PROGRESS REPORT»  
OCDE: CENTRE FOR TAX POLICY AND ADMINISTRATION.
- OCDE (2004): *OECD In figures*. Paris: OCDE
- OMC (2001): *Rapport annuel 2000 de l'OMC*. Organización Mundial del Comercio: Ginebra.
- OMC (2004): *Informe sobre el comercio mundial 2004*. Ginebra: OMC.
- ONTIVEROS, E. y VALERO, F.J. (2003): «El sistema financiero español desde la Constitución. Homologación internacional, vertebración territorial», en *Economía Industrial*, nº 349-350 pp. 111-126.
- ORLEAN, André: (1999). *Le pouvoir de la finance*. Paris: Odile Jacob.
- ORMAZABAL, M. (2000): «Las cajas no tributarán por las plusvalías obtenidas con las acciones de Airtel». En *El País*, sección Economía, 18 de julio.
- PALAZUELOS, Enrique (1998): *La globalización financiera. La internacionalización del capital financiero a finales del siglo XX*. Madrid: Síntesis.
- PAREJO, J.A.; CUERVO, A.; CALVO, A., RODRÍGUEZ, L (2004): *Manual de sistema financiero español*. Barcelona: Ariel, 17ª edición (1ª ed. 1987).
- PEDERSEN, T. y THOMSEN, S.: (1997): «European patterns of corporate ownership: a twelve-country study». En *Journal of International Business Studies*, Fourth Quarter, p. 759-778.
- PÉREZ ESCOLAR, Rafael (2005): *Memorias*, Madrid: Akal.
- PÉREZ, Manel (1992): «La gran banca española supera a la extranjera en solvencia y rentabilidad». En *El País*, sección Economía, 14 de marzo.
- PÉREZ, S.A. (1997): *Banking on privilege. the politics of Spanish financial reform*. Ithaca & London: Cornell University Press.
- PICARD, Robert G. (1985): *The Press and the Decline of Democracy: The Democratic Response in Public Policy*. Westport, CT: Greenwood Press.
- PICARD, Robert G. (2003): «The study of media economics». En ARRESE, Ángel (coord.) (2003): *Empresa informativa y mercados de la comunicación*, Pamplona: Eunsa, pp. 75-85.
- PICARD, Robert G. Ed. (2003b): *Media firms. Structures, Operations, and Performance*, London: Lawrence Erlbaum Associates.
- POLLIN, Robert (2000): «El actual estancamiento económico en su perspectiva histórico-mundial». En *New Left Review*, nº 5, Madrid: Ediciones Akal, pp. 127-143.
- POLLIN, Robert (2001): «Estructuras financieras y política económica igualitaria». En *New Left Review*, nº 8, Madrid: Ediciones Akal, pp. 48-91.
- PORAT, Marc (1977): *The Information Economy*. Washington: US Department of Commerce.
- PRIETO, J. y CARCAR, S. (1997): «Telefónica y los bancos Santander y BCH compran a Asensio el 56% de Antena 3». *El País*, sección Sociedad, 24 de julio.
- PUEYO, Javier: (1995): «La formación de mercados oligopólicos en España, siglo XX». Tesis Doctoral, Universidad de Barcelona.
- PUEYO, Javier: (2004): «Las condiciones de la competencia en la banca española, 1923-1973: colusión regulación y rivalidad». Seminario en el Departamento de Análisis Económico, Universitat de València resumen de su tesis doctoral «La formación de mercados oligopólicos en España, siglo XX», presentada en la Universidad de Barcelona en 1995.

- QUESADA, Montserrat. (1987). *La investigación periodística*. Barcelona: Ariel Comunicación.
- QUIRÓS, Fernando (1998): *Estructura internacional de la información : el poder mediático en la era de la globalización*. Madrid: Síntesis.
- QUIRÓS, Fernando (2002): «La prensa del siglo XXI. El final del Perro guardián». En *Telos*, nº 51.
- QUIRÓS, Fernando (2003): «Grupos de comunicación y periodismo» En jornadas *La divulgación del conocimiento*. Escola galega de administración pública.
- QUIRÓS, Fernando (2004): «Concentración de medios y democracia». En *Medios de comunicación: tendencias y modelos en la investigación en España y Alemania*. Seminarios Internacionales Complutense.
- QUIRÓS, Fernando (2004): «Una visión crítica de la sociedad de la información». En Universidad Complutense de Madrid: <http://www.ucm.es/info/per2/Economia%20politica.htm>
- RAMÍREZ, Pedro J. (1989): *La rosa y el capullo. Cara y cruz del felipismo*. Barcelona: Planeta.
- RAMÍREZ, Pedro J. (1991): *El Mundo en mis manos*. Barcelona: Grijalbo.
- RAMÍREZ, Pedro J. (2000): *Amarga victoria*. Barcelona: Planeta.
- RAMONET, Ignacio (1998): *La tiranía de la comunicación*. Barcelona: Debate.
- REIG, Ramón (1995). *El control de la comunicación de masas: Bases estructurales y psicosociales*. Madrid: Libertarias/Prodhufi.
- REIG, Ramón (1998). *Medios de comunicación y poder en España. Prensa, radio, televisión y mundo editorial*. Barcelona: Paidós. Papeles de Comunicación, 21.
- RIVASES, Jesús (1988): *Los banqueros del PSOE*. Barcelona: Ediciones B.
- RIVERA, J. y NOCEDA, M.A. (1994): «Banesto reducirá al mínimo su presencia en medios de comunicación». En *El País*, sección Economía, 12 de marzo.
- RIVERA, J. y TOBARRA, S. (1994): «Banesto se desprenderá ordenadamente de sus inversiones en medios de comunicación». En *El País*, sección Economía, 21 de enero.
- ROBERT, Denis (2002): *La caja negra*. Madrid: Foca.
- ROBERT, Denis y BACKES, Ernest (2003): *Revelaciones. Investigación en la trastienda de las finanzas internacionales*. Madrid: Foca.
- ROS, Juan Manuel (2001): *Los dilemas de la democracia liberal. Sociedad civil y democracia en Tocqueville*. Madrid: Crítica.
- SÁEZ FERNÁNDEZ, F.J. y MARTÍN RODRÍGUEZ, M. (1998): «Las participaciones empresariales de la banca y las cajas de ahorros españolas, 1992-1998». En *Papeles de Economía española*, 84-85, pp. 222-236. Consultado en <http://www.revecap.com/iiieea/autores/S/283.pdf>.
- SÁNCHEZ TABARÉS, Ramón (1997), «Los cambios en el sistema financiero español y sus efectos sobre la Banca». En Redem <http://www.redem.buap.mx/>
- SANCHEZ TABERNERO, Alfonso (1993): *Concentració de la comunicació a Europa*. Barcelona: Generalitat de Catalunya.
- SÁNCHEZ-HERRERO, Guillermo (2001): «La mayoría de las empresas de Rato tiene pérdidas». En *El Mundo*, sección España, 24-10-2001.
- SANCHÍS PALACIO, J.R. Y SORIANO HERNÁNDEZ, J.F. (2001): «Las relaciones Banca-industria en España. Participaciones bancarias en el período 1992-1997». En *Economía Industrial*, nº 341 pp. 55-66.

- SARDONI, Claudio (2003): «Money, the “ICT Revolution” and Economics». En *Development*, Marzo, vol. 46, nº. 1, pp. 61-65.
- SCHILLER, Herbert I. (1976): *Comunicación de masas e imperialismo yanqui*. Barcelona: G. Gili.
- SCHILLER, Herbert I. (1989): *Culture, Inc. The Corporate Takeover of Public Expression*. Nueva York: Oxford university Press.
- SCHWOEBEL, Jean (1971). *La prensa, el poder y el dinero*. Barcelona: Dopesa.
- SELDES, Georges (1959). *Los amos de la prensa*. Buenos Aires: Editorial Triángulo.
- SEONE, María Cruz y SUEIRO, Susana (2004): *Una historia de El País y del grupo Prisa. De una aventura incierta a una gran industria cultural*. Barcelona: Plaza y Janés.
- SERFATI, Claude (2000): «La dominación del capital financiero: ¿qué consecuencias?». En CHESNAIS, F. y PLIHON, D. (2000): *Las trampas de las finanzas mundiales*. pp. 59-72. Madrid: Akal.
- SERVICIO DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA (2005): «Informe del Servicio de la Competencia. N-05081. Unión Radio / Antena 3 Radio. 5 de septiembre de 2005». En: <http://www.dgdc.meh.es/Informes%20SGC/N05081INFWEB.pdf>
- SIEBERT, Fred; PETERSON, Theodore y SCHRAMM, Wilbur (1956): *Four Theories of the Press*. Urbana: University of Illinois Press.
- SMYTHE, Dallas (1981): *Dependency Road: Communications, Capitalism, Consciousness and Canada*. Norwood: Ablex.
- STIGLITH, Joseph (2002). *El malestar de la globalización*. Barcelona: Empúries.
- SUÁREZ SUÁREZ, Andrés S. (2001): *Nueva economía y nueva sociedad. Los grandes retos del siglo XXI*. Madrid: Prentice Hall.
- SWEETZ, Paul M. (1994): «The triumph of financial capital». En *Monthly Review*, vol. 46, nº 2, junio, pp. 1-11.
- TABB, William K. (1999): «Labor and the imperialism of finance». En *Monthly Review*, vol. 51, nº 5, octubre, pp. 1-13.
- TAMAMES, Ramón (1970): *La lucha contra los monopolios*. Madrid: Tecnos, 3ª ed. [1961].
- TAMAMES, Ramón (1977): *La Oligarquía financiera en España*. Barcelona: Planeta.
- TAULER ROMERO, Miguel (1987). *La estructura económico-financiera de las empresas periódicas españolas: un análisis sectorial 1984-1985*. Madrid: Departamento Empresa Informativa, Facultad de Ciencias de la Información, Universidad Complutense.
- TDC, TRIBUNAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA (2005): «Expediente de concentración económica c91/05 radios sobre la Integración con toma de control exclusivo de ANTENA 3 Radio en Sociedad De Servicios Radiofónicos UNIÓN RADIO». Diciembre, 2005, en <http://www.tdcompetencia.es>
- TERMES, Rafael (2003): *Crisis bancarias y sistemas de salvaguardia. Logros y Costes*, Conferencia pronunciada en Guatemala el 4 de septiembre. En <http://web.iese.edu/RTermes/acer/files/CrisisBan-Guat2003.pdf>
- TERMES, Rafael (2003a): «Evolución del sistema financiero europeo». En: <http://web.iese.edu/RTermes/acer/files/ICO.pdf>. Colaboración para el libro *El sistema financiero en la Europa del Euro*, 2003, Madrid: Fundación ICO.
- THE BANKER (2001): «The Banker's Top 1000 listing». *The Banker*, nº 905 julio 2001.

- THE BANKER (2001a): «The Banker 's 1001-2000 world bank listing». *The Banker*, nº 906 agosto 2001.
- TIJERAS, Ramón (2003): *Los Rato. 1795-2002*. Barcelona: Plaza & Janés.
- TOCQUEVILLE, Alexis (1989): *La democracia en América*. Madrid: Aguilar.
- TOMLINSON, J. (1999): *Globalization and Culture*. Cambridge: Polity.
- TRIBUNAL DE CUENTAS (2002): «Informe sobre contabilidad de los partidos políticos en el 2001», Madrid: Tribunal de Cuentas.
- UNIVERSIDAD DE CHICAGO (2005): «Centennial Catalogues». The University Of Chicago, en [http://www.lib.uchicago.edu/projects/centcat/centcats/fac/facch17\\_01.html](http://www.lib.uchicago.edu/projects/centcat/centcats/fac/facch17_01.html).
- USEEM, Michael (1984): *The Inner Circle: Large Corporations and the Rise of Business Political Power*. New York: Oxford University Press.
- VARELA, J. (2004): «Circuló la edición nº 10.000. *El País* de Madrid y su liderazgo». En *Chasqui*, nº 88.
- VÁZQUEZ GARCÍA, Ramón José (1996): «La póliza de contragarantía» en: Nieto Carol, Ubaldo y Muñoz Cervera, Miguel coord. (1996): *Tratado de garantías en la contratación mercantil*, Vol. 1, (Parte general y garantías personales), pp. 467-500.
- VÁZQUEZ MONTALBÁN, Manuel (1971): *Informe sobre la información*. Madrid: Alianza [1963].
- VÁZQUEZ MONTALBÁN, Manuel. (2000): *Historia y comunicación social*. Barcelona, Mondadori (1997).
- VIDAL BENEYTO, J. (1986): «El espacio público de referencia dominante». En IMBERT, G. y VIDAL-BENEYTO, J. (coord.): *El País o la referencia dominante*, Barcelona: Editorial Mitre, pp. 17-24.
- WHALE, J. (1977): *The politics of the Media*. Londres: Fontana.
- WILLIAMS, P.N. (1978). *Investigative reporting and editing*. Englewood Cliffs: Prentice H
- ZAFRA, J.M. (1999): «El nuevo BSCH es el segundo grupo en el sector de comunicaciones en España». En *El País*, sección Economía, 16 de enero.
- ZALLO, Ramón (1988): *Economía de la comunicación y de la cultura*. Madrid: Akal.
- ZALLO, Ramón (1992): *El mercado de la cultura*. San Sebastián: Tercera Prensa.
- ZALLO, Ramón (1995): *Industrias y políticas culturales en España y el País Vasco*. Bilbao: Universidad del País Vasco.
- ZIEGLER, Jean (2002). *Los nuevos amos del mundo*. Barcelona: Destino.

## 11.2 DOCUMENTACIÓN LEGAL UTILIZADA

---

Se ha consultado la información legal que se indica (informes, auditorías, folletos de emisión, etc.) para los siguientes grupos:<sup>207</sup>

### ABBEY NATIONAL PLC

ABBEY. Informes anuales (Annual Report and Accounts) para los ejercicios 2003 y 2004 presentados en el Reino Unido.

ABBEY. Resultados financieros para el ejercicio 20011 (Financial Results Highlights).

### ABENGOA

ABENGOA-OPV. Folleto informativo para la oferta pública de suscripción y venta de acciones, presentado a la CNMV el 1 de octubre de 1999.

PRICEWATERHOUSECOOPERS. Informe de auditoría independiente de las cuentas anuales realizado por Pricewaterhouse Coopers para el ejercicio 2003, presentado a la CNMV en España.

### AMADEUS

AMADEUS-OPV. Folleto Informativo Completo Ampliación de Capital mediante la Emisión de 3.231.060 acciones ordinarias de 167 pesetas de valor nominal, presentado a la CNMV el 21 de Julio de 2000.

DELOITTE AND TOUCHE. Informe de auditoría independiente de las cuentas anuales realizado por Deloitte and Touche para el ejercicio 2003, presentado a la CNMV en España.

### ANTENA 3 TELEVISIÓN

DELOITTE AND TOUCHE. Informes de auditoría independiente de las cuentas anuales realizados por Deloitte and Touche para los ejercicios 2003 y 2004, presentados a la CNMV en España.

ANTENA 3 DE TELEVISIÓN-OPV (2003): Folleto informativo completo de admisión de cotización de acciones de Antena 3 de Televisión S.A., presentado en la CNMV el 17 de octubre de 2003.

### ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE BANCA

AEB (2005). Memoria para el ejercicio 2004.

AEB (2005A). Informe económico-financiero. Febrero 2005.

AEB. Balances y estadísticas de la Banca en España. Diciembre 2004.

AEB. Cuentas de pérdidas y ganancias de la Banca en España. Diciembre 2003.

### AVANZIT

AVANZIT-AMPLIACIÓN. Ampliación de capital de Avanzit, s.a. por un importe de 31.110.423 euros, presentado a la CNMV el 23 de marzo de 2006.

---

<sup>207</sup> Se explicita para cada caso cómo ha sido citado en el texto. En los casos en que no se indica año, debe tenerse en cuenta que el año indicado en la cita bibliográfica utilizada en el texto es la referida al año de su publicación. De modo que el informe anual de, por ejemplo, Telefónica para el ejercicio 2000 es citado en el texto como «Telefónica (2001)».

DELOITTE AND TOUCHE. Informe de auditoria independiente de las cuentas anuales realizado por Deloitte and Touche para el ejercicio 2003, presentado a la CNMV en España.

#### BANCO DE ESPAÑA

BANCO DE ESPAÑA: Memorias de la supervisión bancaria en España para los ejercicios 2001 a 2004, informes anuales para los ejercicios 2003 y 2004 y boletines estadísticos para los ejercicios 2004 y 2005.

BANCO DE ESPAÑA (2004): Cuentas financieras de la economía española. 1992-2003.

#### BANCO POPULAR

BANCO POPULAR. Informe anual para el ejercicio 2004 presentado en España.

#### BANCO ZARAGOZANO

BANCO ZARAGOZANO. Informe anual para el ejercicio 2004 presentado en España.

#### BANESTO

BANESTO. Informe anual para el ejercicio 2004 presentado en España.

ARTHUR ANDERSEN / DELOITTE TOUCHE. Informes de auditoria independiente de las cuentas anuales realizados por Arthur Andersen para los ejercicios 1993 a 2002 y por Deloitte and Touche para los ejercicios 2003 y 2004, presentados a la CNMV en España.

#### BANKINTER

BANKINTER. Informes anuales para los ejercicios de 1993 a 1996 presentados en España.

PRICE WATERHOUSE. Informes de auditoria independiente de las cuentas anuales realizados por Price Waterhouse para los ejercicios 1993 a 2004, presentados a la CNMV en España.

#### BARKLAYS

BARKLAYS. Informe anual para el ejercicio 2003 presentado en España.

#### BBV-BBVA

BBVA. Informes anuales para los ejercicios de 1993 a 2004 presentados en España.

BBVA-SEC. Informes anuales (Annual Report pursuant to section 12 or 15(d) of the Securities Exchange act of 1934) para los ejercicios 2003 y 2004, presentados a la SEC en los EE.UU.

ARTHUR ANDERSEN / DELOITTE TOUCHE. Informes de auditoria independiente de las cuentas anuales realizados por Arthur Andersen para los ejercicios 1992 a 2002 y por Deloitte and Touche para los ejercicios 2003 y 2004, presentados a la CNMV en España.

#### BS / SCH

SCH. Informes anuales para los ejercicios de 1998 a 2004 presentados en España.

SCH-SEC. Informes anuales (Annual Report pursuant to section 12 or 15(d) of the Securities Exchange act of 1934) para los ejercicios 2002 a 2004 presentados a la SEC en los EE.UU.

ARTHUR ANDERSEN / DELOITTE TOUCHE. Informes de auditoria independiente de las cuentas anuales realizados por Arthur Andersen para los ejercicios 1992 a 2002 y por Deloitte and Touche para los ejercicios 2003 y 2004, presentados a la CNMV en España.

SCH (1995): Statement on Schedule 13D with respect to the purchase of shares of common stock of First Fidelity Bank Corporation, presentado a la SEC en los EEUU el 8 de marzo de 1995.



SCH (2001): Folleto Informativo reducido: Aumento de Capital mediante aportaciones dinerarias, presentado a la CNMV en España el 18 de diciembre de 2001.

SCH (2002): Comunicado de prensa: SCH vende Patagon America y centra su negocio en Patagon en Europa. SCH, 24 de mayo de 2002.

SCH (2002): Folleto Informativo continuado presentado a la CNMV el 10 de mayo de 2002.

SCH: Estatutos sociales del Banco Santander Central Hispano.

SCH: Reglamento del Consejo de Administración del Banco Santander Central Hispano.

#### CAIXA CATALUNYA

CAIXA CATALUNYA. Informe anual para el ejercicio 2003 presentado en España.

#### CAJA MADRID

CAJA MADRID. Informe anual para el ejercicio 2004 presentado en España.

#### COMISIÓN NACIONAL DE MERCADO Y VALORES (CNMV)

CNMV. Información económica y financiera de las sociedades cotizadas. Primer semestre 2005.

#### CONFEDERACIÓN ESPAÑOLA DE CAJAS DE AHORROS (CECA)

CECA. Memoria e informe anuales para los ejercicios 2001 a 2004.

#### FEDERAL RESERVE BOARD (RESERVA FEDERAL DE LOS EE.UU.)

FEDERAL RESERVE BOARD (1998): Press Release: May 18, 1998 (Enforcement actions against five foreign banking organizations for deficient anti-money-laundering programs), Washington, 18 de mayo de 1998.

FEDERAL RESERVE BOARD (1998): Testimony of Herbert A. Biern: Anti-money-laundering efforts and related proposed legislation, Congreso de los Estados Unidos: 11 de junio de 1998.

FEDERAL RESERVE BOARD (1998): Testimony of Herbert A. Biern: Anti-money-laundering efforts and related proposed legislation, Congreso de los Estados Unidos, Washington: 11 de junio de 1998.

FEDERAL RESERVE BOARD (2000): Press Release: March 10, 2000 (Termination of Temporary Orders to Cease and Desist issued against Banco Nacional de Mexico, Banco Internacional, and Banco Santander), Washington, 10 de marzo de 2000.

#### GESTEVISIÓN TELECINCO

TELECINCO. Informe anual para el ejercicio 2003 presentado a los accionistas en España y 2004 Full year Results para el ejercicio 2004 presentado a los accionistas internacionales.

DELOITTE AND TOUCHE. Informe de auditoria independiente de las cuentas anuales realizado por Deloitte and Touche para el ejercicio 2003 presentado a la CNMV en España.

TELECINCO –OPV. Folleto informativo completo de la oferta presentada en la comisión nacional del mercado de valores con fecha 8 de junio de 2004.

#### GODÓ

GODÓ. Depósito de cuentas realizado en el Registro Mercantil para el ejercicio 2003.

#### INDRA

INDRA-OPV. Triptico informativo. Oferta pública de venta de acciones de Indra Sistemas, S.A. formulada por Sociedad Estatal de Participaciones Industriales y Cofivacasa, S.A., presentado a la CNMV en marzo de 1999.

KPMG. Informe de auditoria independiente de las cuentas anuales realizado por KPMG para el ejercicio 2003, presentado a la CNMV en España.

#### INTERECONOMÍA

INTERECONOMÍA. Depósito de cuentas realizado en el Registro Mercantil para el ejercicio 2004.

#### JAZZTEL

JAZZTEL-OPV. Folleto completo de admisión a negociación oficial de acciones ordinarias y sin voto de Jazztel p.l.c. en el nuevo Mercado, presentado a la CNMV 14 de diciembre de 2000.

DELOITTE AND TOUCHE. Informe de auditoria independiente de las cuentas anuales realizado por Deloitte and Touche para el ejercicio 2003, presentado a la CNMV en España.

#### JOLY

JOLY. Depósito de cuentas realizado en el Registro Mercantil para el ejercicio 2003.

#### LA CAIXA

LA CAIXA. Informe anual para el ejercicio 2004 presentado en España.

#### MAJ

MAJ. Depósito de cuentas realizado en el Registro Mercantil para el ejercicio 2003.

#### NEGOCIOS

NEGOCIOS. Depósito de cuentas realizado en el Registro Mercantil para el ejercicio 2003.

#### PLANETA

PLANETA. Informe anual para el ejercicio 2002 presentado en España.

GRUPO PLANETA. Depósitos de cuentas realizados en el Registro Mercantil para el ejercicio 2003 para las sociedades Planeta Corporación S.L. (sociedad matriz), Planeta Agostini, S.L., Kort Geding S.L. y Eurobroker S.A.

#### PRENSA IBÉRICA

PRENSA IBÉRICA. Depósito de cuentas realizado en el Registro Mercantil para el ejercicio 2003.

#### PRISA

PRISA. Informes anuales (Cuentas Anuales Consolidadas) para los ejercicios de 1999 a 2004 presentados en España.

PRISA (1989). Estatutos sociales. Promotora de Informaciones, S.A.

PRISA (2003): Resultados enero-diciembre 2002 y Comunicación de información relevante a la CNMV de PRISA del 10 de abril.

PRISA (2004). Memoria, balance, cuentas de pérdidas y ganancias e informe de gestión correspondientes al ejercicio 2003 enviado por la entidad a la CNMV. 30 de marzo.

PRISA (2005). Informe anual 2005 (Memoria).

PRISA-ADOPCIÓN NIC/NIIF (2005). Adopción de las Normas Internacionales de Información Financiera (NIC/NIIF), informe presentado a la CNMV.

PRISA-GOBIERNO CORPORATIVO (2004). Informe Anual de gobierno Corporativo para el ejercicio 2003 presentado a la CNMV.

PRISA-OPV (2000). Folleto informativo enviado por PRISA a la CNMV para su Oferta Pública de Venta y suscripción de acciones, 7 de junio de 2000.

PRISA-OPV (2000b). Información adicional al folleto informativo de la Oferta Pública de Venta de acciones de Promotora de Informaciones, S.A, presentada a la CNMV el 7 de junio de 2000.

#### RECOL

RECOL-OPV. Folleto informativo completo de oferta publica de suscripcion de acciones de Recol Networks S.A. presentado a la CNMV el 26 de abril de 2000.

SM AUDITORES. Informe de auditoria independiente de las cuentas anuales realizado por SM Auditores para el ejercicio 2003, presentado a la CNMV en España.

#### RECOLETOS

PRICE WATERHOUSE. Informes de auditoria independiente de las cuentas anuales realizados por Price Waterhouse para los ejercicios 2003 y 2004 presentados a la CNMV en España.

RECOLETOS-OPV. Folleto informativo de OPV y OPS de Recoletos Compañía Editorial, S.A. verificado por la Comisión Nacional del Mercado de Valores con fecha 3 de octubre de 2000.

#### REPSOL-YPF

REPSOL: Informes anuales para los ejercicios 2003 y 2004 presentados en España.

DELOITTE AND TOUCHE. Informe de auditoria independiente de las cuentas anuales realizado por Deloitte and Touche para el ejercicio 2004, presentado a la CNMV en España.

#### RTVE

RTVE. Informe anual sobre el cumplimiento de la función de servicio público del grupo Radiotelevisión española en 2003.

#### SABADELL-ATLÁNTICO

SABADELL-ATLÁNTICO. Informe anual para el ejercicio 2004 presentado en España.

#### SEMANA

SEMANA. Depósito de cuentas realizado en el Registro Mercantil para el ejercicio 2003.

#### SOGECABLE

SOGECABLE. Depósitos de cuentas realizados en el Registro Mercantil para los ejercicios de 1990 a 2004.

SOGECABLE. Memorias para los ejercicios 2000 a 2004 presentadas a los accionistas en España.

SOGECABLE (2004): Resultados consolidados a 31 de marzo de 2004. Primer trimestre de 2004.

SOGECABLE- REGISTRO DE ACCIONES (2004): Documento de Registro de acciones. Anexo 1 del Reglamento (CE) nº 809/2004 de la Comisión de 29 de abril de 2004, presentado a la CNMV.

SOGECABLE-AMPLIACIÓN (2003): Folleto para la ampliación de capital de Sogecable, S.A., con motivo de la operación de integración de Distribuidora de Televisión Digital, S.A. (Vía Digital), presentado a laCNMV el 1 de julio de 2003.

SOGECABLE-EMISIÓN DE WARRANTS (2003): Folleto informativo reducido de emisión de Warrants enviado a la CNMV el 31 de julio de 2003.

SOGECABLE-OPV (1999): Folleto informativo enviado por Sogecable a la CNMV para su Oferta Pública de Venta y suscripción de acciones el 30 de junio de 1999.

#### TELEFÓNICA

TELEFÓNICA: Informes anuales (Cuentas Anuales Consolidadas) para los ejercicios de 2002 a 2004 presentados en España.

TELEFÓNICA-AMPLIACIÓN. Folleto Informativo Reducido correspondiente a la ampliación de capital con cargo a reservas de libre disposición de "Telefónica, S.A.", de 27 de febrero de 2003 presentado a la CNMV.

#### TPI

TPI-OPV. Suplemento al folleto informativo completo de la oferta pública de acciones de Telefónica, Publicidad e información suministrado a la CNMV con fecha 4 de junio de 1999.

DELOITTE AND TOUCHE. Informe de auditoría independiente de las cuentas paa el ejercicio 2003 presentado a la CNMV el 17 de marzo de 2004.

#### UNIDAD EDITORIAL

UNEDISA. Depósitos de cuentas realizados en el Registro mercantil para el ejercicio 2003.

#### VOCENTO

VOCENTO. Depósitos de cuentas realizados en el Registro mercantil para los ejercicios 2003 y 2004 presentados a los accionistas en España.

VOCENTO (2004). Comunicado de prensa: Vocento obtuvo un beneficio neto en 2003 de 183,6 millones de euros, de 1 de abril de 2004.

#### VOZ

VOZ. Depósito de cuentas realizado en el registro mercantil para el ejercicio 2003.

#### ZELTIA

ZELTIA-OPV. Folleto informativo completo inscrito en los registros oficiales de la comisión nacional del mercado de valores para la ampliación de capital social mediante la emisión de 226.275 acciones, en septiembre de 1998.

PRICEWATERHOUSECOOPER. Informe de auditoría independiente de las cuentas anuales realizado por Pricewaterhouse Cooper para el ejercicio 2004, presentado a la CNMV en España.

#### ZETA

ZETA. Depósitos de cuentas realizados en el Registro mercantil para los ejercicios 2002 y 2003.

### 11.3 OTROS TEXTOS CONSULTADOS

---

- AMBROSANIO, M.F. y CAROPPO M.S. (2005): «Eliminating Harmful Tax Practices in Tax havens: Defensive Measures by Major EU Countries and Tax Haven Reforms». En *Canadian Tax Journal*, vol. 53, nº3, pp. 685-719.
- ARBUSSÀ REIXAC, Anna. (2001): «The effects of information and communication technologies on the banking sector and the payments system». Tesis doctoral. Universitat de Girona, departamento de organización, gestión empresarial y diseño de producto, julio.
- BUSTELO, Pablo (2003): «Enfoque de la regulación y Economía Política Internacional: ¿paradigmas convergentes?». En *Revista de Economía Mundial*, nº 8.
- CASASOLA MARTÍNEZ, M<sup>a</sup> José. (2003): «El efecto de la política de inversión bancaria en la estructura de capital de las empresas españolas». Presentación de tesis doctoral, IX Taller de ACEDE, Universidad de Navarra, mayo.
- CHEVNIK, Pablo. (2002): «Sistemas financieros bancarios». Instituto de Investigaciones sobre Gobernabilidad, Economía y Calidad Institucional (IIGECI), septiembre.
- CNMV (2005): «Informe Anual de la CNMV sobre los mercados de valores y su actuación. 2004». Madrid: CNMV.
- DÍAZ NOCI, Javier (2001): «Historia del periodismo español en el siglo XVII: Un estado de la cuestión». Comunicación presentada al *I Congreso Ibérico de Comunicación*, Málaga, mayo.
- DÍAZ NOSTY, Bernardo (1995): *Los medios y la hipótesis de la democracia degradada*. Málaga: Servicio de publicaciones e intercambio científico.
- DÍAZ NOSTY, Bernardo (2005): *El déficit mediático: donde España no converge con Europa*. Barcelona: Editorial Bosch.
- DÍAZ NOSTY, Bernardo (2006): *Medios de comunicación, tendencias 06: el año de la televisión*. Madrid: Fundación Telefónica.
- DÍAZ NOSTY, Bernardo (ed.) (1998): *Informe anual de la comunicación, 1997-1998: estado y tendencias de los medios en España*. Madrid: Ediciones Tiempo.
- DÍAZ NOSTY, Bernardo (ed.) (2002): *Informe anual de la comunicación, 2000-2001: estado y tendencias de los medios en España*. Madrid: Zeta Ediciones.
- EDWARDS, David y CROMWELL, David (2006): *Guardians of power. The myth of the liberal media*. Londres: Pluto Press.
- EL MUNDO (1996): «Prisa contrata a ex altos cargos del Gobierno que tomaron aparte en decisiones sobre su empresa», 28 de junio de 1996, sección Comunicación
- EL PAÍS (1984): «La empresa editora de EL PAÍS obtuvo 614 millones de beneficios en 1983 y el periódico consolidó su liderazgo». *El País*, sección Economía, 20-6-1984.
- EL PAÍS (1987): «PRISA, empresa editora del diario EL PAÍS, duplica el capital social con cargo a reservas», *El País*, sección Economía, 18-6-1987.
- EQUIPO SINGULAR (2003): «Análisis de los medios de comunicación en España. Radiografía del sector». Documento inédito.

- ETTER, Barbara (dir.) (2001): «Computer crime». Australian Institute of criminology, Australasian centre for policing research. Ponencia presentada en la *4th National Outlook Symposium on Crime in Australia, New Crimes or New Responses convened by the Australian Institute of Criminology*, Canberra, 21-22 junio.
- ETTER, Barbara (dir.) (2002): «Critical Issues in Hi-Tech crime». Australian Institute of criminology, Australasian centre for policing research. Ponencia presentada en Conference E-Crime Working Party to “Embracing the Future Together”, Commonwealth Investigations Conference, 10 septiembre..
- ETXEZARRETA, Miren (coord.) (2005): *Crítica a la economía ortodoxa*. Barcelona: Universitat Autònoma de Barcelona.
- FERNÁNDEZ MÉNDEZ, Andrés (2002): «Legislación originaria y derivada sobre la armonización fiscal directa en la Unión Europea». En *Revista Galega de Economía*, vol. 11, núm. 1.
- FRANQUET, Rosa y MARTÍ, Josep Maria (1985): *La Radio*. Barcelona: Editorial Mitre.
- GONZÁLEZ URBANEJA, Fernando (1993): *Banca y poder*. Madrid: Espasa Calpe.
- GONZÁLEZ, Francisco (2001): «El contenido informativo de las participaciones industriales de la banca». En *Economía industrial*, núm. 341, pp. 25-33.
- HERMAN, E. y CHOMSKY, N. (2002): *Manufacturing consent. The political economy of the Mass Media*. Nueva York: Pantheon Books, edición revisada [1998].
- IGLESIAS, Francisco (2005). *Concentración y pluralismo en la radio española*. Pamplona: Eunsa.
- MATO, Daniel (2002): «All industries and forms of consumption are cultural. A critic of the ideas of “cultural industries” and “Cultural consumption”». Ponencia para la 11ª sesión del seminario *Culture and Social Transformation in the Age of Globalization*, Nueva York.
- MCCHESENEY, Robert W. (2004): *The problem of the media. U.S. Communication politics in the 21st Century*. Nueva York: Monthly Review Press.
- MEYER, Philip (2004): *The Vanishing Newspaper. Saving Journalism in the Information Age*. Columbia: University of Missouri Press.
- NAVARRO, Joaquín (2002): *Tiempo de ceniza. La libertad acorralada*. Madrid: Foca.
- NIETO, Mª Jesús y SERNA, Gregorio (2001): «Las participaciones accionariales de las entidades financieras: influencia sobre sus resultados». En *Economía Industrial*, núm. 341, pp. 35-42.
- ONGENA, Steven y SMITH, David C. (1998): «Bank Relationships: A Review». En HARKER, P. y ZENIOS, S.A., (ed.) (1998): *The Performance of Financial Institutions*, Cambridge: University Press.
- ORTEGA ALMÓN, María Ángeles y SÁNCHEZ DOMÍNGUEZ, María Ángeles (2002): «La política de privatizaciones en ESpaña. En *Momento Económico*, núm. 122, julio agosto, pp. 32-40.
- PÉREZ ESCOLAR, Rafael (2003): «Demanda de juicio ordinario sobre impugnación de acuerdos sociales contra el mercantil BSCH, S.A.». Santander, Septiembre de 2003.
- PORTO, A. (2005): «Prisa y Godó integran de nuevo Antena 3 y la Ser en Unión Radio». En *El Mundo*, sección Comunicación, 21-8-2005.
- QUIRÓS, Fernando (2001): *Comunicación, globalización y democracia : Crítica de la economía política de la comunicación y la cultura*. Sevilla: Comunicación social, ediciones y publicaciones.

- SLAPAK, Ondrej (2000): «Impacts of the Global Information Society on the Banking Industry». Comunicación para la Ph.D. Students' Day session de la Facultad de Informática y estadística (Sborník prací doktorandů v ědeckého semináře doktorského studia FIS), Praga.
- SOTO GARCÍA, Javier (2003): «Demanda de juicio ordinario sobre impugnación de acuerdos sociales contra la mercantil Banco Santander Central Hispano, S.A.», Santander 30 de julio 2003.
- TOMÁS MOREL, José (2003): «Lecciones del caso Santiago-Santander sobre concentración bancaria». En *Estudios Públicos*, núm. 91, pp. 233-260.
- TRIBUNAL DE CUENTAS (2002): «Informe de fiscalización sobre la contabilidad de los partidos políticos, ejercicio 1999, e informe complementario relativo a la fiscalización de las contabilidades de las elecciones al Parlamento de Cataluña». Madrid: Tribunal de Cuentas.
- UNIÓN GENERAL DE TRABAJADORES (2000): «Panorama actual de los medios de comunicación», Madrid: secretaría de gabinetes, documentación y estudios, Federación de Servicios.
- VALLEJO CHAMORRO, J.M. (2005): «La competencia fiscal perniciosa en el seno de la OCDE y la Unión Europea», *Revista de Economía ICE*, número 825, octubre, p.147-160.
- WIMMER, Roger D. y DOMINICK, Joseph R. (1996): *La investigación científica de los medios de comunicación. Una introducción a sus métodos*. Barcelona: Bosch.

## 11.4 ENTREVISTAS EN PROFUNDIDAD Y OTRAS FUENTES PERSONALES

---

- AKAL, Ramón (2004): Entrevista con la autora. Conversación telefónica: 8 enero 2004 (Director general y propietario de la editorial Akal).
- AMAT, Oriol (2005): Entrevista con la autora. Barcelona: 12 septiembre 2005. (Catedrático de contabilidad de la Universitat Pompeu Fabra).
- BLANES, Vladimir (2003): Entrevista con la autora. Barcelona: 4 febrero 2003 (Abogado de IC-Els Verts en el caso de las CNPC).
- BLAY, Juan Antonio (2003): Entrevista con la autora. Conversación telefónica: 7 julio 2003. (Corresponsal en Madrid del *Diario de Levante*).
- CABALLÉ VILELLA, Jordi (2003): Entrevista con la autora. Barcelona, Facultad de Económicas, UAB: 9 octubre 2003. (Decano de la Facultad de Económicas de la UAB).
- CORTÉS DOMÍNGUEZ, Matías (2004): Entrevista con la autora. Madrid: 12 febrero 2004. (Catedrático de Derecho Financiero y Tributario y abogado de Emilio Botín en el caso de las CNPC y de Jesús de Polanco en el caso Sogecable, entre otros. Consejero del Grupo PRISA).
- ETXEZARRETA, Miren (2005): Entrevistas con la autora. Barcelona: dos reuniones en abril de 2005. (Catedrática de Economía Aplicada de la Universitat Autònoma de Barcelona).
- GÓMEZ, Ignacio (2003): Entrevista con la autora. Conversación telefónica: 18 diciembre 2003 e intercambio epistolar digital. (Economista y ex auditor en Nueva York del BSCH).
- GRANELL, Francesc (2004-2005): Entrevistas con la autora. Barcelona: diversas sesiones entre 2004 y 2005. (Catedrático de Organización Económica Internacional de la Universitat de Barcelona).
- HERNÁNDEZ URRABURU, Ivan (2003): Entrevista con la autora. Madrid: 3 julio 2003 y diversas conversaciones telefónicas entre julio 2003 y febrero 2004. (Abogado miembro de la Asociación para la Defensa de los Inversores y Clientes Bancarios, acusación en el caso de las CNPC)
- HORTALÀ ARAU, Joan (2003): Entrevista con la autora. Barcelona, Borsa de Barcelona: 23 septiembre 2003. (Presidente de la Borsa de Barcelona).
- LORENZO, Ana (2003): Consulta telefónica. Madrid: 29 diciembre 2003. (Redactora de *El Mundo*).
- MARTÍN QUETGLAS, Gregori (2002, 2003 y 2004): Diversas entrevistas con la autora en Valencia y Barcelona y múltiples contactos telefónicos y epístolas digitales entre enero 2000 y febrero 2004. (Director del Instituto de Robótica de la Universidad de Valencia).
- MARTÍNEZ ROVIRA, Josep (2004): Entrevista con la autora. Barcelona: 27 enero 2004. (Vicepresidente de Media Planning Group).
- MCQUAIL, Denis (2005): «Theories of the Press», seminario realizado en la Facultad de Ciencias de la Comunicación de la Universidad Autónoma de Barcelona, el martes 15 de noviembre de 2005.
- MORÓN LLANOS, Ana (2004): Consulta telefónica y contacto electrónico. Madrid: 20 enero 2004. (Gabinete de Comunicación del BSCH).
- NOVOA NOVOA, Josep Manuel (2003): Entrevista con la autora. Barcelona: 23 julio 2003; y diversas conversaciones telefónicas en verano y otoño 2003. (Periodista).



- ORTIZ ESTÉVEZ, Javier (2004): Entrevista con la autora. Madrid: 12 febrero 2004; y conversación telefónica: 8 enero 2004. (Ex subdirector de Opinión de *El Mundo*, columnista de *El Mundo*).
- PÉREZ ESCOLAR, Rafael (2003): Entrevista con la autora. Madrid, 3 julio 2003 y 11 de febrero 2004; y conversación telefónica: 7 octubre 2003. (Abogado y accionista del BSCH).
- PERRAMON PALMADA, Joaquim (2003): Entrevista con la autora. Barcelona: 22 julio 2003. (Col.legi de Periodistes de Catalunya).
- RIBAS MIRANGELS, Enric (2003): Entrevista con la autora. Barcelona, Facultad de Económicas, UAB: 15 octubre 2003. (Catedrático de economía financiera y contabilidad de la UAB).
- SAURA LAPORTA, Joan (2002 y 2003): Entrevista con la autora. Barcelona, sede de ICV: 23 diciembre 2003; y contacto telefónico: mayo 2002. (Diputado de ICV-Els Verts en el Congreso de Diputados y conseller de relaciones institucionales del gobierno de la Generalitat de Catalunya).
- TINTORÉ MALUQUER, Enric (2003): Entrevista con la autora. Barcelona: 27 octubre 2003. (Periodista y miembro del consejo editorial de *La Vanguardia*).



---

## **12 Indices de tablas y figuras**

---



## 12.1 ÍNDICE DE TABLAS

---

Tabla 1.	Comercio de servicios	23
Tabla 2.	Entidades de crédito	39
Tabla 3.	Ranking bancario en 1952 y 1980	134
Tabla 4.	Cronología de las principales fusiones bancarias en España desde la Transición	136
Tabla 5.	Concentración del sistema bancario español por activos totales	137
Tabla 6.	Evolución del número de entidades de crédito	139
Tabla 7.	Datos de balance del sistema bancario español	140
Tabla 8.	Crédito por sectores residentes de las entidades de crédito	141
Tabla 9.	Depósitos totales del sector privado en el sistema bancario	141
Tabla 10.	Cuota de mercado de las entidades de crédito según balance de negocios totales	142
Tabla 11.	Datos de balance del sistema bancario	142
Tabla 12.	Datos de balance de la banca	143
Tabla 13.	La banca en Europa	143
Tabla 14.	Número de empleados	144
Tabla 15.	Principales grupos bancarios en España	145
Tabla 16.	Cuenta de resultados consolidada: resultado neto y márgenes	146
Tabla 17.	Necesidades informativas y comunicativas del sistema bancario	158
Tabla 18.	Factores determinantes en la evolución de la estructura del sistema de comunicación en España	171
Tabla 19.	Principales cabeceras durante el franquismo	175
Tabla 20.	Datos comparativos de concentración en la prensa desde la dictadura de Primo de Rivera hasta la Transición	177
Tabla 21.	Principales grupos editores de prensa en 1975	179
Tabla 22.	Principales grupos editores de prensa en 1986	180
Tabla 23.	Principales grupos privados de comunicación en España	188
Tabla 24.	Los grupos Antena 3 y Gestevisión Telecinco	188
Tabla 25.	Grupo Telefónica, S.A.: ingresos por área de actividad	190
Tabla 26.	Grupo Telefónica de Contenidos	191
Tabla 27.	Aportación a la cifra de negocios del grupo Planeta de las sociedades del sector de los medios de comunicación que consolidan con el grupo en 2004	193
Tabla 28.	Endeudamiento del grupo Planeta	193
Tabla 29.	Procedencia principal del negocio del grupo Planeta en 2004	194
Tabla 30.	Principales grupos de comunicación en España:	194
Tabla 31.	Endeudamiento general de los Top 10 de la comunicación	195
Tabla 32.	Endeudamiento con entidades de crédito de los Top 10 de la comunicación	196
Tabla 33.	Promedio difusión controlada en diarios según OJD	197
Tabla 34.	Difusión controlada comparada	197

<i>Tabla 35. Audiencia en televisión según EGM</i>	198
<i>Tabla 36. Televisión local según reach mensual</i>	198
<i>Tabla 37. Audiencia en radio generalista según EGM</i>	199
<i>Tabla 38. Audiencia en radio musical según EGM</i>	199
<i>Tabla 39. Usuarios únicos en internet según OJD</i>	200
<i>Tabla 40. Resumen difusión controlada por grupos</i>	201
<i>Tabla 41. Los 6 mayores grupos de comunicación del mundo en 2005</i>	203
<i>Tabla 42. Necesidades financieras de los grupos de comunicación</i>	215
<i>Tabla 43. Resultados netos del Banco de Santander 1976-1992</i>	231
<i>Tabla 44. Principales participaciones financieras del Banco de Santander entre 1976 y 1992</i>	232
<i>Tabla 45. Principales participaciones industriales del Banco de Santander entre 1976 y 1992</i>	233
<i>Tabla 46. Número de sociedades que integran el Grupo Santander y grupo BBV según informes de los auditores entre 1993 y 1998</i>	233
<i>Tabla 47. Resultados netos (después de impuestos)</i>	234
<i>Tabla 48. Actividad de las sociedades consolidadas en el grupo Santander entre 1993 y 1998</i>	234
<i>Tabla 49. Principales sociedades consolidadas en el grupo Santander entre 1993 y 1998 según capital</i>	235
<i>Tabla 50. Datos para las diez primeras sociedades consolidadas en el grupo Santander entre 1993 y 1998 según capital</i>	236
<i>Tabla 51. Principales sociedades consolidadas en el grupo Santander entre 1993 y 1998 según reservas</i>	237
<i>Tabla 52. Datos para las diez primeras sociedades consolidadas en el grupo Santander entre 1993 y 1998 según reservas</i>	237
<i>Tabla 53. Principales sociedades consolidadas en el grupo Santander entre 1993 y 1998 según beneficios</i>	238
<i>Tabla 54. Datos para las diez primeras sociedades consolidadas en el grupo Santander entre 1993 y 1998 según beneficios</i>	238
<i>Tabla 55. Principales sociedades consolidadas en el grupo Santander entre 1993 y 1998 según costes</i>	239
<i>Tabla 56. Datos para las diez primeras sociedades consolidadas en el grupo Santander entre 1993 y 1998 según costes</i>	239
<i>Tabla 57. Sectores de actividad de las sociedades participadas por el grupo Santander entre 1993 y 1998</i>	240
<i>Tabla 58. Sociedades participadas declaradas entre 1993 y 1998 en los informes del auditor del ámbito de las telecomunicaciones</i>	241
<i>Tabla 59. Domiciliación de las sociedades participadas declaradas en los informes de auditoría entre 1993 y 1998</i>	241
<i>Tabla 60. Principales sociedades participadas en el grupo Santander entre 1993 y 1998 según resultados netos</i>	242

<i>Tabla 61. Número de sociedades que integran el grupo SCH entre 1999 y 2003</i>	242
<i>Tabla 62. Resultados netos (después de impuestos)</i>	243
<i>Tabla 63. Actividad de las sociedades consolidadas en el grupo Santander entre 1999-2003</i>	243
<i>Tabla 64. Principales sociedades consolidadas en el grupo Santander entre 1999 y 2003 según capital</i>	244
<i>Tabla 65. Datos para las diez primeras sociedades consolidadas en el grupo Santander entre 1999 y 2003 según capital</i>	245
<i>Tabla 66. Principales sociedades consolidadas en el grupo Santander entre 1999 y 2003 según reservas</i>	245
<i>Tabla 67. Datos para las diez primeras sociedades consolidadas en el grupo Santander entre 1999 y 2003 según reservas</i>	246
<i>Tabla 68. Principales sociedades consolidadas en el grupo Santander entre 1999 y 2003 según beneficios</i>	246
<i>Tabla 69. Datos para las diez primeras sociedades consolidadas en el grupo Santander entre 1999 y 2003 según beneficios</i>	247
<i>Tabla 70. Principales sociedades consolidadas en el grupo Santander entre 1999 y 2003 según costes</i>	247
<i>Tabla 71. Datos para las diez primeras sociedades consolidadas en el grupo Santander entre 1999 y 2003 según costes</i>	248
<i>Tabla 72. Sectores de actividad de las sociedades participadas por el grupo Santander entre 1999 y 2003</i>	249
<i>Tabla 73. Sociedades participadas del sector de la información y la comunicación declaradas entre 1999 y 2003 en los informes de auditoría</i>	249
<i>Tabla 74. Domiciliación de las sociedades participadas declaradas en los informes de auditoría entre 1999 y 2003</i>	250
<i>Tabla 75. Principales sociedades participadas en el grupo Santander entre 1999 y 2003 según resultados netos</i>	250
<i>Tabla 76. Número de sociedades del grupo SCH en 2004</i>	251
<i>Tabla 77. Resultados netos de las principales sociedades del grupo SCH</i>	252
<i>Tabla 78. Resultados netos (después de impuestos)</i>	253
<i>Tabla 79. Principales sectores de actividad de las sociedades consolidadas que integran el grupo SCH en 2004 según beneficios</i>	254
<i>Tabla 80. Principales sociedades consolidadas en el grupo SCH según capital y reservas en 2004</i>	255
<i>Tabla 81. Principales sociedades consolidadas en el grupo SCH según beneficios y costes en 2004</i>	256
<i>Tabla 82. Sectores de actividad de las sociedades participadas por el grupo SCH en 2004</i>	258
<i>Tabla 83. Resultados de las sociedades participadas por el SCH en 2004</i>	258
<i>Tabla 84. Sociedades participadas que más aportan a los beneficios del grupo SCH en 2004</i>	259
<i>Tabla 85. Posición por depósitos a septiembre de 1976</i>	260
<i>Tabla 86. Posición por recursos propios</i>	260

<i>Tabla 87. Remuneración de los consejos de administración bancarios en 1991</i>	261
<i>Tabla 88. Principales grupos bancarios en 1995</i>	262
<i>Tabla 89. Número de sociedades integradas en los grupos SCH y BBVA en 2004</i>	263
<i>Tabla 90. Resultados consolidados del SCH y principales empresas españolas en 2004</i>	263
<i>Tabla 91. Retribuciones de los consejos de administración de las cinco primeras entidades financieras en España, 2004 (1)</i>	263
<i>Tabla 92. Beneficios netos del grupo SCH en iberoamérica 1998-2004</i>	265
<i>Tabla 93. Iberoamérica: beneficios netos por países</i>	265
<i>Tabla 94. Global 1000 Rank (2002)</i>	267
<i>Tabla 95. Posición del BSCH en el ranking bancario mundial en 2001 y 2002</i>	267
<i>Tabla 96. Posición del BSCH en el ranking bancario mundial en marzo de 2005</i>	268
<i>Tabla 97. La familia Botín en el grupo Sch</i>	269
<i>Tabla 98. Participación accionarial de la familia Botín en el Santander</i>	271
<i>Tabla 99. Participación accionarial de la familia Botín en Bankinter</i>	272
<i>Tabla 100. Principales fortunas españolas según Forbes</i>	273
<i>Tabla 101. Principales accionistas internacionales del grupo SCH</i>	274
<i>Tabla 102. Número de sociedades del grupo SCH según informes</i>	293
<i>Tabla 103. Plusvalías por la venta de las acciones de Airtel convertidas en acciones de Vodafone en 2000</i>	312
<i>Tabla 104. Ingresos del consejero delegado del BSCH en 2002</i>	315
<i>Tabla 105. Ingresos en concepto de salario y pensiones de los cuatro principales ejecutivos del BSCH desde el 2002</i>	316
<i>Tabla 106. Venta y recompra de la torre Azca</i>	316
<i>Tabla 107. Coste de las auditorias para el grupo SCH</i>	318
<i>Tabla 108. Fuentes principales de ingresos del grupo SCH</i>	330
<i>Tabla 109. Activo total de los principales grupos del sistema de medios en 2003</i>	330
<i>Tabla 110. Activo total de las cuatro primeras corporaciones españolas en 2003</i>	331
<i>Tabla 111. Activo total de las principales empresas de nuevas tecnologías en 2003</i>	331
<i>Tabla 112. Distribución del riesgo crediticio por industrias y zonas del grupo SCH</i>	333
<i>Tabla 113. Créditos a telecomunicaciones y medios de comunicación</i>	333
<i>Tabla 114. Crédito del SCH y deuda agregada en medios de comunicación -ejercicio 2003</i>	335
<i>Tabla 115. Participaciones del SCH como entidad interviniente</i>	343
<i>Tabla 116. Principales participaciones en medios de comunicación del grupo SCH desde 1976</i>	344
<i>Tabla 117. Principales participaciones en telecomunicaciones del grupo SCH desde 1976</i>	346
<i>Tabla 118. Participaciones en internet del grupo SCH</i>	348
<i>Tabla 119. Participaciones en sociedades del sector publicitario</i>	351
<i>Tabla 120. Participaciones en sociedades de servicios informáticos</i>	351
<i>Tabla 121. Principales plusvalías del SCH por venta de participaciones industriales entre 1999 y 2004</i>	352



<i>Tabla 122. Inversión publicitaria grupos SCH y BBVA</i>	354
<i>Tabla 123. Inversión publicitaria del SCH y participadas con consejero en el 2004 según Infoadex</i>	356
<i>Tabla 124. Gastos en tecnología y sistemas</i>	357
<i>Tabla 125. Gastos en comunicaciones</i>	358
<i>Tabla 126. Resultados de PRISA 1972-1976</i>	375
<i>Tabla 127. Resultados de PRISA 1977-1983</i>	375
<i>Tabla 128. Resultados consolidados del grupo PRISA 1984-1998</i>	378
<i>Tabla 129. Peso de los resultados de el país en PRISA</i>	380
<i>Tabla 130. Penetración de PRISA en radio 1984-1998</i>	381
<i>Tabla 131. Adquisición de participaciones de la ser por PRISA</i>	381
<i>Tabla 132. Resultados de la SER 1985-1998</i>	383
<i>Tabla 133. Participaciones de PRISA en televisión 1984-1998</i>	386
<i>Tabla 134. Resultados Canal Plus 1990-1998</i>	387
<i>Tabla 135. Resultados comparados El País, la SER y Canal Plus 1993-1997</i>	388
<i>Tabla 136. Prisa en el sector de la prensa escrita 1984-1998</i>	390
<i>Tabla 137. Prisa en otros sectores 1984-1998</i>	393
<i>Tabla 138. Resultados consolidados del grupo PRISA 1999-2003</i>	394
<i>Tabla 139. Número de sociedades que forman el grupo PRISA 1999-2003</i>	394
<i>Tabla 140. Distribución de ingresos y gastos en PRISA en 1999</i>	395
<i>Tabla 141. Peso de los resultados de El País en PRISA</i>	397
<i>Tabla 142. Peso de los resultados de la SER en PRISA</i>	398
<i>Tabla 143. Participaciones de PRISA en radio 1999-2003</i>	398
<i>Tabla 144. Resultados Sogecable 1999-2003</i>	399
<i>Tabla 145. Prisa en el sector de la prensa escrita 1999-2003</i>	400
<i>Tabla 146. Prisa en el sector de telecomunicaciones, informática e Internet 1999-2003</i>	403
<i>Tabla 147. Resultados Prisacom, S.A. 1999-2003</i>	404
<i>Tabla 148. Otros Cambios en la estructura de PRISA 1999-2003</i>	404
<i>Tabla 149. Resultados consolidados del grupo PRISA</i>	406
<i>Tabla 150. Número de sociedades del grupo PRISA en 2004</i>	407
<i>Tabla 151. Contribución a los ingresos en 2004</i>	407
<i>Tabla 152. Sociedades del grupo PRISA que funcionan como holdings en 2004</i>	407
<i>Tabla 153. Participaciones en sociedades asociadas 2004</i>	408
<i>Tabla 154. Composición grupo Sogecable 2004</i>	409
<i>Tabla 155. Cambios en la unidad de negocio de televisión local 2004</i>	411
<i>Tabla 156. Principales periódicos y grupos editores en 1975 en España</i>	411
<i>Tabla 157. Principales periódicos y grupos editores en 1976 en España</i>	412
<i>Tabla 158. Principales periódicos y grupos editores en 1979 en España</i>	412
<i>Tabla 159. Principales grupos de comunicación y audiovisuales en España según ingresos en 2004</i>	414

<i>Tabla 160. Evolución de la cotización de las empresas de comunicación en España</i>	415
<i>Tabla 161. Empleados del grupo PRISA 1995-2004</i>	416
<i>Tabla 162. Cuota de mercado de ediciones santillana en el mercado educativo latinoamericano en 1999</i>	417
<i>Tabla 163. Los 6 mayores grupos de comunicación del mundo y PRISA 2005</i>	418
<i>Tabla 164. Propiedad de prisa entre 1972 y 1983</i>	419
<i>Tabla 165. Estructura de la propiedad de PRISA en 2004</i>	423
<i>Tabla 166. Pacto parasocial de los accionistas de PRISA 1992</i>	424
<i>Tabla 167. Consejos de administración de prisa 1976-2004</i>	424
<i>Tabla 168. Estructura de la propiedad: sociedad de televisión Canal Plus, S.A. en 1990 y en 2004</i>	427
<i>Tabla 169. Evolución de la participación accionarial en Sogecable de los principales accionistas no bancarios</i>	428
<i>Tabla 170. Consejo de administración de Sogecable 2004</i>	429
<i>Tabla 171. Consejeros de PRISA y Sogecable (2004) con presencia en entidades con actividad financiera</i>	437
<i>Tabla 172. Acuerdos de derechos audiovisuales de Sogecable</i>	446
<i>Tabla 173. Política de inversiones 1997-1999</i>	450
<i>Tabla 174. Expansión del grupo PRISA 1976-2004: inversiones que se han podido determinar</i>	451
<i>Tabla 175. Expansión del grupo PRISA 1976-2004: inversiones sin determinar</i>	453
<i>Tabla 176. Deuda de Sogecable 1989-2004</i>	456
<i>Tabla 177. Reestructuración de la deuda bancaria de Sogecable con motivo de la integración de Vía Digital</i>	460
<i>Tabla 178. Deuda total del grupo PRISA 1999-2004</i>	461
<i>Tabla 179. Deuda con entidades de crédito del grupo PRISA 1999-2004</i>	462
<i>Tabla 180. Características de la deuda del grupo PRISA 1999-2004</i>	462
<i>Tabla 181. Accionistas de PRISA vinculados a la banca</i>	465
<i>Tabla 182. Evolución de la participación accionarial en Sogecable de los principales accionistas bancarios 1990-2004</i>	468
<i>Tabla 183. Accionistas en PRETESA 2004</i>	469
<i>Tabla 184. Entidades que intervienen la OPV de Sogecable en 1999</i>	473
<i>Tabla 185. Gastos opv Sogecable</i>	474
<i>Tabla 186. Entidades que intervienen la OPV de PRISA en 2000</i>	477
<i>Tabla 187. Gastos OPV PRISA</i>	479
<i>Tabla 188. Gastos ampliación Sogecable 2003</i>	482
<i>Tabla 189. Ventas netas de publicidad del grupo PRISA</i>	483
<i>Tabla 190. Socios industriales bancarios de PRISA</i>	486
<i>Tabla 191. Inversiones financieras temporales del grupo PRISA 1999-2004</i>	491
<i>Tabla 192. Beneficios netos del grupo SCH y del grupo PRISA 1976 y 2004</i>	500
<i>Tabla 193. ingresos del grupo sch y del grupo prisa en 2004</i>	501

<i>Tabla 194. Sociedades que forman el grupo SCH y el grupo PRISA en 2004</i>	501
<i>Tabla 195. Empleados del grupo SCH y del grupo PRISA en 2004</i>	501
<i>Tabla 196. Retribuciones totales del consejo de administración del grupo SCH y del grupo PRISA en 2004</i>	502
<i>Tabla 197. Inversión en publicidad del grupo SCH y del grupo PRISA en 2004</i>	502
<i>Tabla 198. Capitalización bursátil y cotización de la acción del grupo SCH y del grupo PRISA en 2004</i>	502
<i>Tabla 199. Inversores institucionales de SCH y PRISA</i>	503
<i>Tabla 200. Participación accionarial de Bankinter en Sogecable, S.A.</i>	504
<i>Tabla 201. Oferta Pública de Venta de acciones de Sogecable (21 julio 1999)</i>	508
<i>Tabla 202. Oferta Pública de Venta de acciones de PRISA (28 junio 2000)</i>	511
<i>Tabla 203. Propiedad de Media Planning en 1999</i>	523
<i>Tabla 204. Conclusión: intereses del SCH en los grupos de comunicación</i>	543
<i>Tabla 205. Conclusión: interés de PRISA para la banca</i>	546

## 12.2 ÍNDICE DE FIGURAS

---

<i>Figura 1. Flujos informativos y comunicativos de las entidades del sistema bancario .....</i>	<i>163</i>
<i>Figura 2. Vínculos del sistema de medios con el sistema financiero.....</i>	<i>204</i>
<i>Figura 3. Presencia de los miembros del consejo de administración del SCH en consejos externos al grupo en 2004 .....</i>	<i>280</i>
<i>Figura 4. Principales sociedades participadas por PRISA en 1987.....</i>	<i>377</i>
<i>Figura 5. Principales sociedades participadas por PRISA en 1999.....</i>	<i>396</i>
<i>Figura 6. Capital social antes de la ampliación de 2000.....</i>	<i>422</i>
<i>Figura 7. Capital social después de la ampliación de 2000 .....</i>	<i>422</i>
<i>Figura 8. Presencia de los miembros del consejo de administración de PRISA y Sogecable en otros consejos en 2004.....</i>	<i>436</i>
<i>Figura 9. Principales vínculos de los consejos de administración de PRISA y el SCH en 2004.....</i>	<i>526</i>

---

## **13 Anexo**

---



## Índice

- Anexo 1: Evolución de los depósitos de banca, cajas y cooperativas en los últimos 25 años*
- Anexo 2: Entidades de crédito españolas que operaban en España a diciembre de 2004 integradas o no en grupos consolidados*
- Anexo 3: Sucursales extranjeras que operaban en España a diciembre 2004*
- Anexo 4: Resultados financieros para el ejercicio 2004 de los grupos bancarios españoles*
- Anexo 5: Resultados financieros para el ejercicio 2004 de las cajas de ahorro españolas*
- Anexo 6: Datos más relevantes de los principales grupos de comunicación o grupos con activos importantes en comunicación en España*
- Anexo 7: Cronología de los principales momentos de la historia del SCH*
- Anexo 8: Entidades de crédito que forman el grupo SCH en 2004*
- Anexo 9: Árbol genealógico de la familia Botín*
- Anexo 10: Tipos de consejero que pueden encontrarse en los consejos de administración*
- Anexo 11: El caso de la autocartera de Banesto en El País*
- Anexo 12: Fuentes para el caso de la Ciudad Financiera del SCH*
- Anexo 13: Datos de difusión y audiencia de El País*
- Anexo 14: El estancamiento publicitario en España entre 2000 y 2004*
- Anexo 15: El proceso de absorción de Antena 3 Radio por parte de la SER*
- Anexo 16: Cronología de los principales momentos de la historia de PRISA y de El País*
- Anexo 17: Cargos políticos que entre 1981 y 1983 eran accionistas de PRISA*
- Anexo 18: Tipos de financiación*