

Ni la banca quiere a la banca

Francisco González la tacha de obsoleta y Goirigolzarri dice que sus directivos cobran demasiado

DANIEL VIAÑA MADRID

Nadie quiere al sector bancario español. Ni siquiera los propios banqueros, tal y como ellos mismo evidenciaron, una vez más, durante la jornada de ayer. Probablemente, el más duro fue Francisco González. El presidente de BBVA aseguró desde México, en donde asistió a la reunión nacional de consejeros de Bancomer, que «la industria bancaria se ha quedado obsoleta, con estructuras de costes pesadas, sistemas arcaicos, oferta poco diferenciada y gran sobrecapacidad».

La crítica llegó por la tarde hora española, después de que el presidente de Bankia, José Ignacio Goirigolzarri, dejase otro mensaje: «Las remuneraciones han sido tradicionalmente altas [en el sector bancario] porque las rentabilidades también lo eran. Pero ahora, con unas rentabilidades bajas, las retribuciones deben acompañar la caída». De esta manera, el máximo responsable de la entidad nacionalizada, que participó en el IV Foro anual del consejero que organizaron Iese, Aon, KPMG y El País, defendió la necesidad de revisar las remuneraciones en la banca, momento en el que recordó que, en Bankia, los sueldos de la cúpula directiva están limitados.

A estas manifestaciones hay que sumar las dudas -y, en algunos casos, denuncias veladas- que el propio sector tiene de la ampliación de capital por valor de 2.500 millones de Banco Popular. Pocos minutos después de la intervención de Goirigolzarri, la presidenta de la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV) fue preguntada, en el mismo foro, por los rumores que apuntan a que el banco presidido por Ángel Ron está concediendo créditos a sus clientes y accionistas para que puedan acudir al proce-

so de ampliación de capital y evitar así la dilución de su participación. «Al igual que ya hicimos en otras operaciones, la CNMV se ha dirigido a Popular recordando todos los requisitos de comercialización que tiene que tener una salida con particulares», afirmó Rodríguez, quien a continuación acotó: «No presupongo nada». La explicación de la presidenta, por lo tanto, no confirma esta posibilidad pero, desde luego, tampoco niega que Popular esté haciendo algo similar a lo que la Bankia de Rato hizo en su OPS y que fue calificada como, cuanto menos, poco ética.

Precisamente aquel proceso ha vuelto estos días a generar algún quebradero de cabeza al citado Goirigolzarri después de que Iberdrola haya denunciado a Bankia. La eléctrica que preside José Ignacio Sánchez Galán reclama los 12 millones que, asegu-

ra, perdió en la salida a Bolsa y, si prospera, muchos otros inversores institucionales podrían seguir su ejemplo. Entre ellos, por supuesto, otros bancos como por ejemplo CaixaBank, que compró acciones por valor de 150 millones, o Popular. Bancos contra bancos.



El presidente de BBVA, Francisco González. EFE

De ser así, la banca española viviría una nueva consecuencia de aquellos años locos que tanto dañaron sus balances y su imagen; una imagen aún herida que les está resultando mucho más complicada de reestañar incluso dentro del propio sector.

ASÍ ENCUENTRAN TRABAJO LOS ESPAÑOLES



FUENTE: CIS, Barómetro de febrero de 2016.

Rocío Fernández / EL MUNDO

El 'enchufe', la vía más usada para lograr empleo

Le sigue crear su propia empresa y aprobar una oposición pública

FRANCISCO NÚÑEZ MADRID

Los contactos personales son el mejor método para encontrar empleo y más aún durante la crisis cuando el trabajo escasea. Según el último barómetro del CIS (febrero de 2016) en el que se preguntó *¿Cómo consiguió usted su actual trabajo?*, lograr un empleo a través de un familiar directo (padre, madre, hermanos, abuelos o tíos) es la fórmula más extendida y sigue creciendo. En concreto, un 17% de los españoles encuestados manifestó haber encontrado trabajo mediante este sistema. En el anterior barómetro con esta pregunta, correspondiente a septiembre de 2014, la cifra era del 14,4%. Es decir, encontrar empleo, y el de calidad aún más, sólo es posible a través del *enchufe* familiar y de las relaciones.

Por si había dudas de que de poco sirven en España otros valores competitivos como la formación o el nivel académico, el segundo método que más se usa para conseguir un trabajo es a través de los amigos (13,1% frente al 14% en 2014). Además, a través de conocidos lo consiguen el 9,6% (11% hace dos años) y un 1,7% (2,5% en 2014) a través de otros parientes.

Por tanto, el 41,3%, es decir, más de cuatro de cada 10 empleos, se consiguen a través de los contactos personales. Es lo de siempre, pero ahora está más sobrecargado el entorno familiar más próximo.

La fórmula que le sigue es crear una empresa o convertirse en autónomo. Es decir, la alternativa que les queda a muchos españoles es configurarse su propio autoempleo ante las dificultades en convertirse en un trabajador por cuenta ajena. Según el CIS, casi 13 de cada 100 empleos se consiguen con este método. Esta opción ha aumentado en casi tres puntos desde 2014. Se debe probablemente a la creación de la denominada tarifa plana por parte del Gobierno que facilita este tipo de trabajo mediante subvenciones a las cotizaciones a la Seguridad Social y también con reducciones fiscales. Se trata de la cifra más alta desde 2006.

El 41,3% del empleo se encuentra a través de familiares, amigos y conocidos

Aprobar una oposición a una administración pública irrumpe de nuevo y con fuerza en esta estadística. Un 11,4% señala que han encontrado trabajo con este método que ha estado en desuso, o mejor dicho, ralentizado, a partir de 2012 cuando el Gobierno decidió congelar la ma-

yoría de las pruebas y no convocar nuevas plazas de relevo tras la salida por jubilación de muchos funcionarios. Sin embargo, en los últimos años se han vuelto a crear más plazas. Así, en 2014 esta opción fue la más utilizada por los españoles (15% del total de trabajo conseguido) incluso por encima de quienes lograron un empleo a través de un familiar directo (14,4%).

Las actuaciones más directas de cara a la empresa no tienen tanto resultado a la hora de encontrar trabajo. Por ejemplo, sólo se consigue el 9,9% del empleo presentando o enviando el currículum. Y apenas un 3% se logra acudiendo a entrevistas a los centros de posible trabajo y algo más (3,7%) mediante bolsas de trabajo. Mientras, a través de internet (aunque sea el método que más usan los parados para enviar currículums y averiguar posibles ofertas) sólo se logra el 2,9% del empleo. Poco funcionan además los anuncios en la prensa (1,9% del trabajo conseguido) o a través del centro donde estudiaba la persona que encontró empleo (1,8%).

La que no arranca nunca es la cifra de personas que encuentra trabajo a través de los servicios públicos de empleo. Sólo el 3,7% tuvieron la intermediación del antiguo Inem y únicamente el 1,4% lograron un trabajo a través de una empresa de trabajo temporal.