

ECONOMÍA

Mitsubishi, el mayor banco japonés, apuesta por EE UU

GLORIA TORRIJOS, Tokio

Mitsubishi UFJ Financial Group, el mayor banco de Japón en activos, anunció el martes que lanzará una oferta de compra por 3.000 millones de dólares (2.007 millones de euros) en efectivo para hacerse con el control total de su subsidiaria UnionBanCal Corp., el segundo banco de California (EE UU), del que ya posee el 65,4%. Esta operación se produce en un momento en el que la entidad japonesa ha visto ralentizado el aumento de sus beneficios en el mercado nipón, lastrado por el decrecimiento de la población.

El plan es una apuesta de Mitsubishi UFJ por la economía estadounidense, donde quiere aumentar su presencia a pesar de los efectos de la crisis de las hipotecas basura. Las *subprime* apenas han afectado a Japón en comparación con las pérdidas experimentadas por los bancos norteamericanos y europeos. Asimismo, la operación se enmarca en el esfuerzo que están haciendo las empresas japonesas por aumentar su reducida cuota de mercado en Occidente.

Mitsubishi UFJ invirtió en cinco empresas financieras asiáticas en los últimos dos años, mientras que este año el segundo grupo bancario japonés, Mizuho, invirtió el equivalente a 804 millones de euros en el estadounidense Merrill Lynch. El también nipón Sumitomo Mitsui, el tercer banco del país, compró acciones por el equivalente a 632,2 millones del británico Barclays.

Prima de control

Mitsubishi UFJ, con sede en Tokio, ofrece 63 dólares (42,2 euros) por cada acción del banco estadounidense. Eso supone una prima del 8,3% en relación al precio de cierre de los títulos de UnionBanCal del pasado lunes y un 8,6% más que una oferta anterior, presentada el pasado 26 de abril, que fue desestimada. Y el precio supone un 24,5% de prima sobre el precio medio de cierre de las acciones de UnionBanCal en las últimas cuatro semanas. La oferta es válida desde el 18 de agosto al 15 de septiembre.

“Se trata de un primer paso de nuestras estrategias de crecimiento en EE UU y para lograr mayor flexibilidad de gestión y reforzar nuestra presencia en ese mercado”, dijo el banco en un comunicado. Los analistas japoneses aseguran que la política comercial conservadora de Mitsubishi UFJ en UnionBanCal ha contribuido a salvar a la entidad de los peores coletazos de la crisis financiera y le ha permitido registrar beneficios en los últimos trimestres.

Vodafone y Orange deberán aportar 51,5 millones al servicio universal

Las competidoras de Telefónica consideran injusto el reparto

C. DELGADO
Madrid

Instalar líneas de telefonía fija donde no es rentable, repartir guías de teléfono o proporcionar tarifas de llamadas especiales para discapacitados y jubilados ya no corre sólo a cuenta de Telefónica. Estos servicios, incluidos en el llamado Fondo Nacional Universal, deberán ser sufragados también por Vodafone y France Telecom (matriz de Orange). Tendrán que aportar 51,5 millones de los 182,7 millones de euros que costaron estas obligaciones durante los últimos dos meses de 2003, y todo 2004 y 2005.

La Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones (CMT) hizo público ayer el reparto de la carga económica del fondo para ese trienio. En noviembre de 2007, la CMT publicó una resolución por la cual consideraba que Telefónica soportaba “una carga injustificada” al asumir sola todo el importe, y abrió un procedimiento para determinar un reparto de costes proporcional entre las compañías del sector.

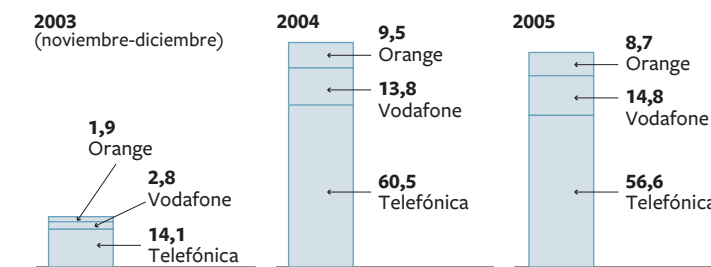
Hasta la entrada de la Ley General de Telecomunicaciones, en noviembre de 2003, sólo Telefónica estaba obligada a correr con esos gastos. La CMT, sin embargo, estima que el mercado está maduro y hay otras compañías (tanto operadores de redes como de servicios de comunicaciones electrónicas) con fuertes ingresos en el sector y que, por tanto, también deben contribuir.

Para realizar la criba entre las 1.500 empresas con servicio en

Aportaciones al servicio universal de telefonía

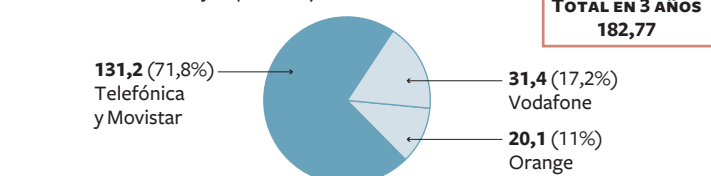
REPARTO PROPUESTO

En millones de euros



TOTAL

En millones de euros y en porcentaje sobre el total



COSTE NETO DEL FONDO

En millones de euros

| | 2003 | 2004 | 2005 |
|-------------------------|----------------|--------------|--------------|
| Zonas no rentables | 106,3 | 59,79 | 55,46 |
| Usuarios discapacitados | 0,04 | 0,03 | 0,03 |
| Tarifas especiales | 63,94 | 61,11 | 55,18 |
| Información y guías | 6,81 | 1,25 | 0,93 |
| Beneficios monetarios | -56,71 | -38,34 | -31,49 |
| TOTAL COSTE NETO | 120,38* | 83,85 | 80,12 |

(*) Sólo 18,8 millones deberán repartirse entre varios operadores, lo equivalente a los dos últimos meses de 2003.

Fuente: Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones (CMT).

EL PAÍS

España, la CMT ha establecido un umbral basado en ingresos y pagos por interconexión. Así pues, se han tenido en cuenta sólo las empresas cuyos ingresos brutos de explotación superen los 6,01 millones.

Una vez eliminadas las compañías con cuentas más modestas, son Telefónica y su filial Movis-

tar, Vodafone y Orange (que se hizo con Retevisión, que operaba en esos años) quienes deberán encargarse del fondo de 2003, 2004 y 2005. Juntas controlan más del 80% del mercado de las telecomunicaciones, según la CMT.

El importe de años posteriores se irá calculando y repartiendo según la evolución y los ingre-

tos que vayan registrando las empresas, explicó ayer el regulador.

Puesto que Telefónica (que aportará 131,2 millones) es quien hasta ahora ha corrido con los 182,7 millones de los gastos de esos tres años, las otras dos operaciones deberán compensarle en un plazo de un mes tras la resolución definitiva, que se publicará tras los 30 días para alegaciones. Vodafone pagará 31,4 millones y Orange 20,1 millones.

Telefónica dijo ayer que “estudiará” la propuesta de la CMT. Vodafone y Orange ya tenían claro que no les gusta. No están de acuerdo con pagar el 17,2% y el 11% respectivamente de los gastos de este trienio. “Vamos a presentar alegaciones porque consideramos que el reparto no ha sido correcto”, comentó ayer un portavoz de Orange. En la misma línea, Vodafone consideró las cantidades “injustas”.

Las compañías tienen 30 días para presentar alegaciones

Vodafone y Orange ya lograron una rebaja sobre el importe total a repartir. En un principio se iban a distribuir todos los costes de 2003, pero tras una queja de la operadores admitida en mayo de este año, sólo se han tenido en cuenta los dos últimos meses de ese primer año, que fue cuando entró en vigor la nueva Ley.

La caída del precio de los pisos se acelera

El ajuste es especialmente acusado en la costa mediterránea, que baja el 6,2%

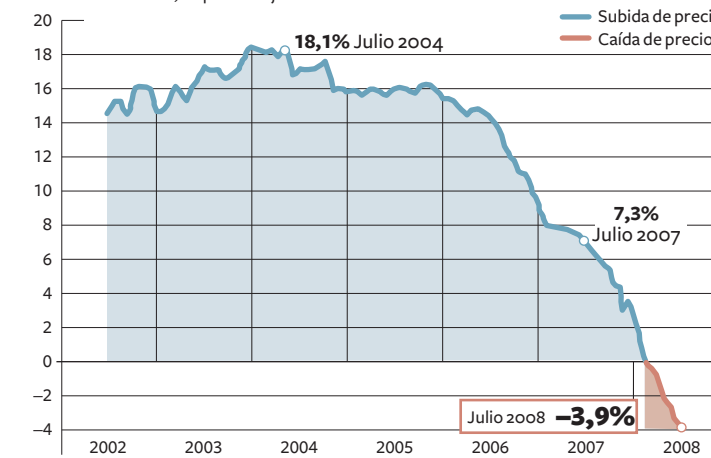
L. D.
Madrid

Los pisos valen cada vez menos. Es un hecho. En esto coinciden los datos oficiales —que estiman en un tímido 0,3% la caída de los precios del segundo trimestre— con los de otros organismos que elaboran sus estadísticas con muestras menos representativas que la del Ministerio de Vivienda. Ayer fue el turno de la tasadora Tinsa, que cifra en un 3,9% la caída en los precios de los inmuebles entre julio de 2007 y el mismo mes de este año.

Los que se deben de estar tirando de los pelos son los que compraron pisos en la playa con la idea de subirse al *boom* de un sector que llegó a experimentar subidas anuales del 16%. Pues bien, aquellos que esperaban forrarse ven ahora cómo los pisos que compraron en la costa del Mediterráneo pierden valor cada vez más rápido. Tinsa calcula

La variación en el precio de la vivienda

Datos interanuales, en porcentaje



Fuente: TINSA.

EL PAÍS

que en el último año la caída ha sido del 6,2%.

El descenso del 3,9% es el quinto consecutivo en el índice que elaboran los tasadores todos los meses. Pero no es sólo que la tendencia se mantenga, sino que se agrava. Porque cada

mes los descensos son mayores. Y quienes más lo sufren, aparte de los pisos del Mediterráneo, son los de las capitales de provincia y ciudades con más de 50.000 habitantes y sus áreas metropolitanas, que cayeron entre el 4% y el 4,7%.

Con ser importantes, los expertos consideran que estas disminuciones de precios todavía no son suficientes como para reanimar un sector en estado de coma. Organismos tan respetables como el Fondo Monetario Internacional o la OCDE han avisado en los últimos meses de que la vivienda en España está sobrevalorada entre un 20% y un 30%.

Y el *stock* de pisos que no encuentran comprador, que algunas fuentes creen que llegará al millón a finales de año, no hace sino tirar a la baja los precios de un mercado que sufre un evidente exceso de oferta.

Como asegura José García Montalvo, catedrático de Economía en la Universidad Pompeu Fabra: “Cuanto más tiempo tardan los vendedores en entender el primer principio de la economía (oferta mayor que demanda igual a caída de precios), mayor será el tiempo de ajuste y peores sus consecuencias”.