MOMENTO EMPRESARIAL

Alfonso Tulla

¿Terra mítica?

Sin duda, la protagonista mediática del mes de noviembre ha sido la eclosión en Bolsa de Terra Networks, S.A., la filial de Internet de Telefónica, y la polémica aneja, por las *stock options* ofrecidas como incentivo a sus jóvenes directivos. La irrupción de esta filial, antes llamada Telefónica Interactiva, ha supuesto una convulsión inédita en el parquet, ya que el primer día de cotización triplicó su valor, sin que alcancemos a entender ese furor de los inversores —¿o eran especuladores?— que no pueden esperar beneficios durante los próximos cuatro años, si bien para los directivos este *boom* tal vez sea un nuevo “El Dorado”, si Hacienda no lo impide.

Si la valoración inicial de salida era razonable (11,8 euros la acción) y suficientemente atractiva para el inversor, aunque tuviera como puntos negativos las pérdidas actuales y la exposición al riesgo en Latinoamérica, el desmadre del primer día fue, a todas luces, exagerado, aunque la demanda de esta OPV ya desbordaba las previsiones de los colocadores. Sólo cabe atribuir su atractivo masivo al crecimiento de la empresa, añadiendo nuevos mercados y servicios, y a su orientación al marketing, frente a lo cual no nos atrevemos a opinar lo que otros expertos, sobre su falta de contenidos y su estructura caótica.

El tema de las opciones sobre acciones, que luego resultó que era práctica habitual en todas las empresas del Grupo Telefónica, pueden tener muchas lecturas, desde la fiscal (¿son rentas irregulares o salariales?) a la ética. Y cabe decir que es una práctica ordinaria, ya que un tercio de las empresas del Ibex-35 (las más cotizadas del país) tienen planes de opciones para sus directivos, pero que, en este caso concreto, lo más chocante y menos edificante quizás haya sido las características de la

empresa. Una compañía nueva, con un componente de servicio público aún vinculado con la Administración, en un sector de reciente liberalización y con el mantenimiento de líneas de negocio en régimen de monopolio, o sea, que todavía no ha cazado el oso y ya reparte la piel, además de ser un plan que era desconocido por la junta de accionistas. En definitiva, como sintetizaba el chiste de Ramón en *Gaceta de los Negocios*, en vez de fidelizar a los directivos con *stock options*, ¿no sería mejor fidelizar a la clientela bajando los precios?

Muchos humos

La empresa española Tabacalera, privatizada hace un año, ha comprado a la francesa Seita para la creación de un grupo, Altadis, que será la tercera tabaquera de Europa y sexta del mundo, con unas ventas de más de 900.000 millones de pesetas.

Durante el plazo de la OPA, el grupo tabaquero británico Gallaher se acercó a la compañía gala ofreciendo más dinero (3.900 millones de euros), un 20 por 100 más que la oferta del grupo español que encabeza César Alierta.

Por fortuna, no se materializó formalmente la propuesta británica y Tabacalera ha podido consumir su plan, que incluye futuras ampliaciones de líneas de negocio, como es la distribución.

Sin embargo, se abre un duro proceso de negociaciones en Tabacalera para reestructurar la producción. El cierre de ocho fábricas sobre las catorce actuales, la construcción de dos nuevas y la reducción de la plantilla en 1.400 empleados —hasta el 2002— acercarían la productividad de la compañía a las medias internacionales, pero, de momento, sindicatos, gobiernos autonómicos, ayuntamientos y partidos políticos, rechazan el plan industrial de Tabacalera.

En relación con los planes que tenía para su compañía de distribución Logista, por ese proceso de fusión ha tenido que aplazar su salida a Bolsa hasta los primeros meses del próximo año en que se retomará la OPV (Oferta Pública de Venta) del 36 por 100 del capital. Además, Logista tomará una participación del 6,7 por 100 en Iberia, que también ha retrasado, al parecer por las *golden share*, su salida a Bolsa hasta entonces, y es posible que en un futuro esta empresa de distribución (que, por cierto, es la que está almacenando los euros que ya está produciendo la Fábrica Nacional de Moneda y Timbre) se hará con la distribución de la carga de la compañía aérea española.

Comida rápida

La marcha de esta empresa por parte de su fundador, el cubano Leopoldo Fernández Pujals, para ir, gracias a los beneficios de la venta, a capitanear la cruzada anticastrista, ha dado lugar a un quebranto bursátil que no ha sido mayor por la rápida entrada de accionistas conocedores del sector, como Telechef de José Carlos Olcese, Campofrío de Pedro Ballve, que se ha convertido en su presidente, o de Lemán Brothers que ha gestionado la compraventa eludiendo una OPA.

Estos nuevos socios intentarán darle un nuevo aire a la compañía de la que sólo mantendrán las marcas estrella, es decir, sólo se quedarán con Tele Pizza y Pizza World, y Telechef y dejará de operar con Telegrill y Tele Oriental. Según un informe de una empresa consultora, el proyecto del nuevo grupo rector considera que la necesaria diversificación hacia otros segmentos distintos de la pizza –este producto sólo ocupa el 42 por 100 del mercado del *fast food*– podría tener una implantación más rápida vía Telechef que mediante la apertura de tienda compartida de Telepizza con Telegrill, Tele Oriental o, en caso de que llegara a cuajar, Telemexicano.

Para los propietarios de Telechef, la posibilidad de comprar Telepizza ha sido muy oportuna, ya que sus cuentas estaban en números rojos, por lo que integrarán la primera en la segunda, más capitalizada.

Comunicación pública

Una reciente sentencia del Tribunal Supremo, ante una demanda judicial planteada por la

Sociedad General de Autores de España (SGAE), ha confirmado la legitimidad de estas sociedades de gestión de derechos, para defender los intereses de los asociados mediante contratos de adhesión o, lo que es lo mismo, que están capacitadas para demandar a las empresas que vulneran la propiedad intelectual. Lo mismo sostiene una reciente sentencia de la Audiencia Provincial de Madrid, desestimando un recurso de Ciga Hotels (Hotel Palace) y fallando a favor de EGEDA (Entidad de gestión de derechos de los productores audiovisuales), AISGE y AIE (actores e intérpretes) cuando demandan a los hoteles y televisiones locales por onda y cable que reproducen sin autorización las emisiones de otras cadenas, y es que la retransmisión de obras y grabaciones audiovisuales a través de los televisores en las habitaciones de los hoteles o en otros lugares públicos es un acto de comunicación pública y, como tal, sujeto a la autorización de los titulares de los derechos. Se trata, en definitiva, de reconocer la existencia de ese derecho y, en consecuencia, de abonar la remuneración correspondiente.

En la defensa de los intereses de los productores, artistas e intérpretes, y en persecución de la piratería, EGEDA se ha topado con las patronales del sector hotelero, la Federación Española de Hoteles (FEH) y la Agrupación Hotelera de Zonas Turísticas (ZONTUR), quienes, por una parte, pretenden ignorar esa obligación y, por otra, discuten las tarifas, exagerándolas ante la opinión pública.

En realidad, las tarifas propuestas, y pactadas ya con los hoteles con los que se ha llegado a un acuerdo por EGEDA, comprendiendo también las de AISGE y AIF, son de 50 pesetas por habitación ocupada y día para hoteles de 4 y 5 estrellas, y de 27 pesetas para los de 3 estrellas, y sin límite de canales retransmitidos y comunicados al público. Estas tarifas, que tienen la conformidad de las asociaciones de consumidores y usuarios (UCE, AUC), suponen como máximo un 1,2 por 100 del margen medio por habitación ocupada y día, y para el conjunto del sector hotelero estarían en torno a los 2.500 millones de pesetas, no de los 35.000 millones que dicen FEH y ZONTUR.

Más energía

A mediados de noviembre, ha estado a punto de producirse la adquisición de la eléctrica

Iberdrola por la petrolera Repsol, ambas en la órbita del BBV, con la consiguiente transformación del mapa energético español. Pero la oposición del presidente de Endesa, Rodolfo Martín Villa, y del mismo presidente de Iberdrola, Íñigo de Oriol, han abortado de momento esta macro-fusión planeada por Alfonso Cortina con la aquiescencia de la entidad bancaria vasca que acaba de fusionarse con Argentaria.

La OPA frustrada tenía un objetivo claro, como es el de integrar la generación eléctrica con la principal fuente productiva de hoy que es el gas natural. Además, dicha fusión hacía inexpugnable la posición energética de ambos, alejando los fantasmas que desvelan al presidente de Repsol, Alfonso Cortina, de una OPA hostil llevada a cabo por alguna de las grandes multinacionales del sector.

Y es que es evidente que la entrada de la petrolera española en la argentina YPF (Yacimientos Petrolíferos Fiscales) la ha convertido en un bocado apetecido por las multinacionales del petróleo, al haberse convertido en la séptima compañía por producción y por capacidad de refino y la octava por volumen de reservas de crudo, materia prima que vuelve a tener el precio más alto desde la guerra del Golfo de 1991, en torno a los 25 dólares el barril.

Sin embargo, la operación tenía sus sombras, ya que la creación de un macrogrupo alrededor de Repsol, Gas Natural e Iberdrola rompería todos los elementos liberalizadores y podría incurrir en una situación de claro monopolio, que no solo afectaría al resto de las compañías eléctricas, sino que perjudicaría gravemente a los consumidores españoles. Así lo ha entendido la Comisión Eléctrica y de Energía, cuyo presidente Pedro Meroño, ya ha dicho que no pensaba dar el necesario *placet* a la operación.

Una de las causas de esta guerra actual radica en el error que cometió en su día el gobierno socialista al permitir la integración de Enagas y Gas Natural, cuando la primera debiera haberse quedado como un *courrier* encargado del transporte y el control de la red de gasoductos y la otra como empresa distribuidora. Es decir, como pide la nueva Ley de Hidrocarburos, separando los negocios de aprovisionamiento, transporte y distribución, de forma que Enagas pasara a ser una empresa desgajada de la actual matriz, Gas Natural.

Alerta

El sector de la construcción está alerta esperando su nueva oportunidad ante el plan de nuevas autopistas, dos de las cuales son radiales de Madrid, o la construcción del túnel del Guadarrama para el TAV a Valladolid, o el AVE a Levante. Pero no sólo las grandes empresas, como Necso y Dragados, que se sienten menos agraciadas que Ferrovial, esperan tener *chance*, sino que las medianas, agrupadas en ANCI (Asociación Nacional de Constructores Independientes) y en AERCO (Asociación de Empresas Constructoras Regionales), también quieren concursos más equitativos, con libertad de concurrencia e igualdad de condiciones, para que no se produzcan extraños repartos del pastel de obras públicas que llegan a calificar de oligopolio, extremo que piensan denunciar a Bruselas en caso de producirse.

Mientras tanto, el Ministerio de Fomento ha aplazado estos concursos, que se iban a producir dentro de este año que acaba, para después de las elecciones generales de marzo. La razón es un tanto peregrina: la "delicadeza" de los mismos y para no poner en peligro intereses regionales y ecológicos, que, sin duda, saldrían en el debate preelectoral.