

MOMENTO EMPRESARIAL

Alfonso Tulla

Relevo anunciado

Quizás la noticia empresarial del verano haya sido la caída del presidente del grupo Telefónica Juan Villalonga y su rápida sustitución por César Alierta, hasta entonces copresidente de Altadis (exTabacalera). Aunque parecía anunciada cuando, nuestra anterior crónica empresarial, lo que ha quedado de manifiesto con este relevo es la peligrosa connivencia de los poderes público y mediático a la hora de derribar a una persona incómoda o demasiado imaginativa.

Lo importante es que su sucesión ha recaído en una persona de consenso, conocedora de la compañía por cuanto llevaba cierto tiempo de consejero y con reputación en los mercados financieros, que, enseguida, hizo unos nombramientos atinados (repescó a Fernando Abril-Martorell como consejero delegado de Telefónica y a Luis Lada como presidente de Telefónica Móviles) y que ha dado un nuevo tono, seguramente menos vistoso, a la compañía sin renunciar ni a su internacionalización (ha ganado un concurso de licencias de móvil de tercera generación UMTS en Alemania) ni a ser la mayor operadora de telecomunicaciones de Iberoamérica.

El Corty

Como viene siendo tradicional, a finales de agosto, el Grupo El Corte Inglés celebró su junta general de accionistas correspondiente al ejercicio 1999 cerrado el 29 de febrero.

Según expuso su presidente Isidoro Álvarez a los accionistas, mayoritariamente altos cargos y empleados de la empresa, las cifras más significativas del grupo consolidado, el más grande del negocio de la distribución en España, han sido muy positivas gracias al fuerte tirón de la demanda. Las ventas y otros ingresos

de la actividad ordinaria ascendieron a 1,6 billones de pesetas, con un incremento cercano al 13 por 100; el *cash-flow* a 112.600 millones y el beneficio después de impuestos de 60.600 millones de pesetas, que representa un 24 por 100 más que el año anterior. Con una política de autofinanciación, los fondos propios del grupo superan los 582.000 millones de pesetas.

Como puede apreciarse, esta empresa no sólo va aumentando la superficie de venta y mejorando la calidad de las instalaciones, sino que diversifica su oferta y atiende siempre a las demandas del mercado (ahora empezará a vender coches en tres establecimientos de la cadena) y, además, está entrando en otras líneas de negocio más o menos cercanas, por ejemplo, tomando una participación accionarial en la compañía aérea Iberia.

Shock eléctrico

No pudo ser la toma de Hidrocantábrico por Unión Fenosa, alegando un peligro para la competencia, y, ahora, parece que se va a autorizar la fusión de las dos grandes eléctricas, Iberdrola, la más rentable, y Endesa, la más voluminosa, contradiciendo el dictamen del Tribunal de Defensa de la Competencia (ahora con nuevo presidente: el profesor Gonzalo Solana) acerca de aquel caso.

En 1999, Endesa acaparó un 48 por 100 del mercado de generación, mientras Iberdrola poseía un 28 por 100, lo que se reflejó en las respectivas facturaciones: 4.000 millones de euros de Endesa frente a los 1.800 millones de Iberdrola.

Sin embargo, la filial de generación de Iberdrola logró un beneficio neto del 23 por 100 de las ventas, mientras que Endesa sólo obtenía un 12 por 100.

La mayor rentabilidad de Iberdrola se debe a su amplio parque hidráulico y nuclear, que son los de más bajo coste. Además, su presidente, Iñigo de Oriol, prefiere mantener el margen de beneficio aunque reduzca sus ventas. Por el contrario, la elevada cuota de Endesa está basada en el funcionamiento de sus centrales de carbón, con mayores gastos de operación.

En el negocio de distribución Iberdrola también es líder en rentabilidad, porque abastece zonas con una elevada densidad de población (Madrid, País Vasco, Valencia), lo que reduce sus costes. Endesa, pese a distribuir en zonas como Sevilla y Cataluña, logró unas rentabilidades bajas, al encontrarse en pleno proceso de integración de sus distribuidoras regionales (las antiguas Sevillana y Fecsa).

La fusión, comunicada a la Comisión Nacional del Mercado de Valores (que acaba de estrenar presidente con la inspectora de Hacienda Pilar Valiente), cuenta con un plan de ventas de activos eléctricos en generación para no incurrir en posición de dominio en el mercado español, que es el principal escollo para que el Gobierno español apruebe la operación. Estos activos piensan venderse a firmas extranjeras y, a cambio, se aprovechará para comprar activos en el exterior, principalmente en Europa, con lo que la entidad resultante ganará cuerpo en el exterior y facilitará la entrada en el mercado nacional a otros operadores.

Además, el nuevo grupo apostará con fuerza por el sector de telecomunicaciones y podría reforzar su presencia en Latinoamérica, donde la compañía que preside Rodolfo Martín Villa ya cuenta con una fuerte implantación, con la cabecera en Chile, al tiempo que Iberdrola la tiene en Brasil.

La madre

La Sociedad Estatal de Participaciones Industriales (SEPI) va a reordenar sus empresas en tres grandes grupos: filiales, participadas y adscritas. Se consideran filiales aquellas empresas en las que participa con más del 50 por 100; son 24 sociedades y facturan 1,3 billones de pesetas. En las participadas el holding público tiene menos del 50 por 100 del capital; son catorce y contabilizan una facturación global de 6 billones de pesetas. Finalmente, la

nueva categoría de adscritas la va a estrenar Radiotelevisión Española que, mediante la Ley de Acompañamiento de los Presupuestos Generales del Estado en tramitación parlamentaria, pasará a depender de la SEPI con el número 39, pese a la oposición del partido socialista.

RTVE tiene una deuda acumulada cercana a los 800.000 millones de pesetas y las pérdidas de 120.000 millones de este año se piensa reducir a 40.000 en el ejercicio 2001, gracias a nuevas líneas de negocio, como Internet, la televisión digital y otras. Pero, de momento, el pasivo de RTVE supera el valor de los activos de la SEPI, haciendo peligrar su estructura financiera y su cuenta de resultados.

Pero ahí no acaban las desventuras de esta sociedad estatal que ha procedido a la fusión en un solo grupo de los astilleros civiles (Astilleros Españoles) con los militares (encabezados por la Empresa Nacional Bazán) en un último intento de salvar la construcción naval española, hacerla rentable y, si se tercia, integrarla en una empresa europea del sector, algo parecido a lo que se hizo en el sector aeronáutico con la empresa española Construcciones Aeronáuticas (CASA), que se integró luego en la European Aerospace Defence and Space Co. (EADS).

Esta solución se ha consumado cuando nuestro Gobierno tuvo conocimiento de que la Comisión Europea no sólo denuncia a España por ayudas a AESA y exige la recuperación de 18.500 millones, sino que iba a prohibir la aportación de nuevas ayudas públicas a partir del próximo 31 de diciembre.

La tienda 1001

Inditex, el grupo textil español propietario de las cadenas Zara y Massimo Dutti, acaba de abrir en Londres su tienda número 1.001 y de cara a salir a Bolsa la próxima primavera ha anunciado que este año aumentará en un 30 por 100 su beneficio neto y su facturación.

El año pasado, el grupo obtuvo una cifra de negocio de 2.035 millones de euros, un 26 por 100 más que el ejercicio precedente, y un beneficio neto de 206 millones de euros, un 35 por 100 más. Esta empresa familiar, que encabeza Amancio Ortega, planea sacar a Bolsa un 30 por 100 de capital social y ya ha designado

a los bancos colocadores globales de su próxima salida al parquet.

El grupo, que, además posee las cadenas Pull & Bear, Stradivarius y Bershka, y está presente en casi todos los países europeos, centrará sus esfuerzos inversores en nuestro continente, en detrimento de Estados Unidos o Asia.

Alimentaria

Quien sí ha sido valiente para salir a Bolsa con una oferta pública de suscripción y venta de acciones es el grupo alimentario Sos Arana, líder marquista en los sectores de arroz y galletas, con más de un 19 por 100 de sus respectivas cuotas de mercado.

Una vez cerrada, a finales de septiembre, la ampliación de capital en el mercado bursátil, para financiar sus últimas operaciones que culminaron en junio con la compra de las empresas galleteras Cuétara y Bogal Bolachas de Portugal, ha empezado a dar los primeros pasos en su nueva fase de crecimiento, marcada por la integración, o, lo que es lo mismo, por nuevas adquisiciones vitales para su futuro por cuanto se desenvuelve en unos sectores maduros, con una limitada capacidad de crecimiento del mercado.

Las sinergias derivadas de la integración de los negocios galletero y arrocero están estimadas inicialmente en 3 millones de euros, lo que equivale al 95 por 100 del resultado neto obtenido en el ejercicio 1998-99. Las áreas en las que se conseguirán más ahorros son la compra de materias primas, con 1,2 millones de euros y la de plásticos con 0,7 millones de euros.

Las expectativas de crecimiento del grupo Sos Cuétara son del 20 por 100 hasta el 2005, porcentaje que sería de poco más del 4 por 100 en el caso de que Sos no hubiera comprado Cuétara. La mayor parte del potencial de crecimiento proviene de las posibilidades exportadoras de la galletera, los arroces de valor añadido y el mercado mejicano.

La empresa considera que su política de adquisiciones de los últimos dos años es lo que le ha permitido duplicar su facturación y triplicar el beneficio, que se prevén para el presente ejercicio en torno a los 43.500 millones de pe-

setas y 1.625 millones de pesetas, respectivamente.

Peajes sin sombra

El sector de las autopistas tampoco se escapa a la moda privatizadora. La empresa Iberpistas, concesionaria de la autopista Villalba-Adanero y la constructora Sacyr han acordado la compra de Autopista Vasco Aragonesa (Avasa) por 760 millones de euros (más de 126.000 millones de pesetas) a un conjunto de entidades financieras encabezadas por BBVA, Banco Popular y BBK. Con la adquisición de la autopista que discurre entre Bilbao y Zaragoza, se convierten en uno de los principales protagonistas del sector en competencia con Acesa (La Caixa), Aumar (Dragados) y Cintra (Ferrovial).

Esta operación se ha hecho cuando todo el sector está pendiente de la próxima privatización de la empresa Nacional de Autopistas (ENA) y de las nuevas concesiones, para seguir creciendo en un negocio estable y de rentabilidades en torno al 8 por 100.

La seguridad del negocio de las autopistas ha atraído constructoras medianas, como Ploeder, o empresas de otros sectores, como El Pozo o Alsa.

La Empresa Nacional de Autopistas (ENA) es la propietaria de tres concesiones en Galicia y Asturias, del 50 por 100 de la sociedad concesionaria navarra Audenasa y está presente también en Chile. Además de esta privatización, los planes inmediatos del Ministerio de Fomento para nuevas autopistas (empezando por las radiales de Madrid) están despertando el interés de grandes grupos, como los constructores y otros.

El rey Sol

El grupo Sol Meliá ha adquirido la cadena Tryp por un montante total de 60.000 millones de pesetas, lo que lo convierte en la décima empresa hotelera más grande del mundo y, desde luego, la primera española, con 410 establecimientos, repartidos en treinta y dos países, y más de 100.000 habitaciones.

La empresa mallorquina gestionada por la familia Escarrer consigue el control del 18 por

100 del mercado español, e incrementa su liderazgo en otros destinos turísticos tan importantes como el Caribe y Túnez. Y aunque seguirá siendo una cadena eminentemente turística, quiere seguir apostando por el rentable segmento urbano, que cubre las necesidades de los viajeros por cuestiones de negocio y cuyo modelo podría ser el actual líder europeo, el francés Accor, y cuyo competidor nacional más directo es el grupo NH, al que, con esta adquisición, acaba de desbancar.

Con esta operación, Sol Meliá lleva invertidos en año y medio 160.000 millones de pesetas, además de los 25.000 millones aplicados en el último trienio a modernización hotelera.

En estos momentos, la cadena hotelera mantiene conversaciones con el grupo británico Hilton Group y el alemán TUI para, de este modo, seguir escalando puestos y convertirse en el rey Sol de las cadenas hoteleras del mundo.