

MOMENTO EMPRESARIAL

Alfonso Tulla

El más grande

La fusión por absorción de Azucarera Ebro Agrícolas y Puleva da lugar a la creación del primer grupo alimentario español (la nueva Ebro Puleva). Esta operación ha tenido como artífice a José Manuel Fernández Norriella que había asumido la presidencia de la primera hace unos meses y que no sólo ha logrado esta fusión, sino también un acuerdo con el grupo sevillano Abengoa para biocombustibles y, más importante, que el socio francés de Azucarera, el grupo Saint Louis, haya suscrito el proyecto al asegurarse que seguirá siendo el socio de referencia para toda la actividad del azúcar, así como la andaluza Herba lo es en el arroz.

Ahora sólo queda por ver qué papel va a jugar el grupo KIO, al que aún le queda el 8 por 100, y que va a pasar con la opción de compra que tiene el Estado sobre el mismo, que vence en diciembre.

La nueva estrategia que pilota el gestor asturiano conlleva la entrada en sectores y productos que tengan masa crítica suficiente y en los que se opere con mejores márgenes, ya que con la fusión se ha convertido –según su presidente– “en una máquina de invertir”, sin descuidar la internacionalización, ya iniciada el año pasado cuando se compró una azucarera en Chile, que ahora piensa utilizar como cabeza de puente.

En relación a Leche Pascual, con quien antes de la fusión estaba hablando Puleva, ha habido rumores de negociaciones, ya que, por lo visto, estaría dispuesta a estudiar cualquier propuesta que se le presente, puesto que la empresa burgalesa también proyecta un gran grupo alimentario por la vía de compra o fusiones con otras empresas.

Por su parte, el otro gran grupo privado es-

pañol, Campofrío, ha vuelto a obtener beneficios en Rusia, gracias a tener un criterio inversor a medio plazo que le ha permitido estar allí cuando la economía exsoviética empieza a recuperarse un poco.

Apuros aéreos

Una de las consecuencias de las subidas de los precios internacionales del crudo petrolífero, que no terminan de estabilizarse, ha sido su impacto en las cuentas de las compañías aéreas, principalmente en aquellas que tenían una estructura empresarial-financiera más débil que las compañías de bandera. Tal ha sido el caso de Air Europa, de Juan José Hidalgo, y de Spanair, de Gonzalo Pascual.

Para encontrar salida a sus apuros la primera se ha acercado a Iberia buscando un acuerdo de integración que, al momento de escribir esta nota, no se había alcanzado porque persistían aun grandes diferencias sobre la valoración de Air Europa.

Esta compañía pretendía valer el 10 por 100 de Iberia, unos 45.000 millones de pesetas, cifra que, sin embargo, les parecía muy elevada tanto a la compañía de bandera como a la SEPI, su accionista mayoritario. Pero además de la cifra hay otras aristas como que la negociación en curso ha creado cierto malestar en el llamado núcleo duro de la compañía de bandera (Caja Madrid –10 por 100–, British Airways –9 por 100–, BBVA –7,3 por 100–, Logista –6,7 por 100–, El Corte Inglés –3 por 100–, Ahorro Corporación –3 por 100– y American Airlines –1 por 100–), que controla el 40 por 100 del capital y que está dispuesto a aumentar su participación para consolidarla por encima del 50 por 100, aunque la sociedad estatal no está por la labor, obsesionada por cómo abordar la salida a Bolsa para cumplir con la prometida privatización, tantas veces retrasada por la coyuntura volátil del mercado.

Como remate de incertidumbre, el Ministerio de Economía quiere analizar con todo detalle la implicación de la adquisición de Air Europa por Iberia en los mercados de las líneas aéreas, especialmente el puente aéreo, cuyo monopolio rompió en su día la empresa de la familia Hidalgo.

Spanair, a punto de integrarse en la Star Alliance con Lufthansa, que también puede entrar en su capital, estuvo negociando con Iberia una integración similar a la que ahora se baraja con Air Europa, pero las negociaciones no arribaron a puerto.

Un lustro

En la era de las telecomunicaciones hay que convenir que un lustro no es nada. Cinco años hace que nació Airtel, el segundo operador de telefonía móvil, y parece que fue ayer. Y es que los *telefoninos* tardaron en implantarse pero luego arrasaron (24 millones de móviles se han vendido en España en 2000).

Si bien empezó modestamente, 15.000 abonados a finales de 1995, esta empresa que presidió inicialmente Eduardo Serra y que invirtió ese año 150.000 millones de pesetas, está valorada actualmente en 4,5 billones de pesetas, una plusvalía desconocida en cualquier sector de la economía nacional.

Y se habla de ella ahora porque su actual presidente, Juan Abelló, abandonará el cargo si las autoridades de defensa de la competencia de la Unión Europea admiten que la británica Vodafone tome el control de la operadora española, tras la venta de participaciones del BSCH, Acciona, Corporación Alba (los March) y Torreal (la empresa del propio Abelló).

Sin embargo, a mediados de noviembre, Acciona, el grupo constructor y de servicios de los Entrecanales, ha cambiado de estrategia y ha decidido aumentar su participación en Airtel, después de que en verano vendiera la mitad de sus acciones, un 5,4 por 100, a la operadora británica. Para ello ha entablado negociaciones con la multinacional británica de telecomunicaciones British Telecom, el segundo accionista de Airtel y que atraviesa una difícil situación financiera, y con Abelló, para comprar nuevas acciones.

Mientras, FCC y la francesa Vivendi han fusionado sus participaciones en Xfera, el consorcio de telefonía móvil UMTS, que consiguió una licencia en marzo dos días antes de las elecciones generales, y que prevé empezar a operar el próximo mes de agosto. De este modo, Vivendi-FCC Telecom, S.A., se convierte en el primer accionista de Xfera con el 29,5 por 100 del capital social, seguida de ACS (20 por 100), la constructora presidida por Florentino Pérez -Real Madrid, C. de F.-, y de la operadora finlandesa Sonera (14,2 por 100).

En esa sociedad depositaria, el grupo de Esther Koplowitz poseerá un tercio de las acciones y el resto estará en la cartera del gallo Jean Marie Messier.

Recuperación

El grupo Aldeasa ha obtenido en el tercer trimestre de 2000 una facturación de casi 25.000 millones de pesetas, lo que representa un aumento del 22 por 100 sobre el mismo periodo del año anterior.

Con el objetivo de prepararse para la abolición del *duty free* intraeuropeo, Aldeasa, empresa concesionaria de tiendas en los aeropuertos, culminó el proceso de adaptación necesario y ha sido a partir del tercer trimestre cuando se puede apreciar el resultado de las medidas adoptadas, porque las cifras ya son homogéneas con los datos anteriores.

En este periodo, el negocio aeroportuario ha registrado una mejoría significativa, rebasando sus ventas los 22.300 millones de pesetas, lo que equivale a un incremento de casi el 25 por 100 sobre el mismo periodo del año precedente y de un 10 por 100 más que en el tercer trimestre de 1998, año donde todavía existía el *duty free*. O, lo que es lo mismo, los efectos de la abolición ya están totalmente superados.

En los aeropuertos españoles las ventas han sido de 18.500 millones de pesetas, con una mejora interanual de más del 22 por 100 y las ventas en los aeropuertos fuera de España, más de 3.000 millones de pesetas, lo que representa un aumento de más del 60 por 100.

A mediados de noviembre Aldeasa ha inaugurado oficialmente su primera tienda en Méxi-

co (en la localidad de Cozumel), por primera vez en una terminal marítima de cruceros, a la búsqueda de nuevas oportunidades de negocio.

¿Avanzarán?

La fusión de la empresa tecnológica Radiotrónica y la audiovisual Telson ha dado a luz a una compañía TMT (tecnología, medios y telecomunicaciones) bautizada como Avánzit, que aspira a ser "la más importante de España y una de las primeras de Europa", y que arranca con unos recursos propios de 53.000 millones de pesetas.

Radiotrónica aporta el negocio tradicional de instalación de redes de telecomunicaciones (fijas, móviles y de defensa) que ahora desarrollará bajo la denominación Avánzit Telecomunicaciones. Telson y una serie de participadas de menor tamaño, integran Avánzit Media, que tendrá como cometido las actividades de producción y postproducción de contenidos.

Finalmente, Avánzit Tecnología, que engloba las actividades de las compañías de ingeniería ENA, TSIP y SGT, adquiridas por Radiotrónica en los dos últimos años, se encargará del diseño e integración de las redes.

La próxima compra puede ser la productora Cartel con la que ya hay lazos accionariales, por 24.000 millones de pesetas, para reforzar su presencia en el sector audiovisual, ahora que las conversaciones con Globomedia están congeladas, y evitar que caiga en manos de otras competidoras.

Avánzit, que espera cotizar en Bolsa cuando lo apruebe la cercana junta de accionistas, multiplicará por cinco los beneficios, hasta llegar a los 3.000 millones de pesetas, con una facturación que este año se ha multiplicado por tres hasta llegar a los 74.500 millones de pesetas.

Bonanza

La corporación siderúrgica asturiana Aceralia, líder del sector en España, que ha triplicado los resultados de 1999 en el periodo comprendido entre enero y septiembre de 2000, ha procedido a la absorción de su filial Aceralia productos largos, ubicada en Gijón, con el objeti-

vo de ahorrar costes y ganar en operatividad, ya que su planta de Veriña está próxima a la de Avilés, explotada por la sociedad absorbente.

La comercialización de los trenes de perfiles y de redondo alambroón instalados en Veriña correrá a cargo de las divisiones comerciales de largos y redondos, esta última liderada por el grupo Marcial Ucín, adquirido por Aceralia en 1999. En ese año, la filial de productos largos facturó 61.800 millones de pesetas y sufrió pérdidas por más de 4.000 millones de pesetas.

Aceralia va a vender a la familia Ros, tras dieciséis años, el 50 por 100 de la siderúrgica valenciana Ros Casares, al ejercer ésta, de mutuo acuerdo, el derecho recogido en una cláusula establecida en 1984, que también permitía a la siderúrgica asturiana (entonces grupo Aristrain) adquirir el 50 por 100 restante de la levantina. No se ha hablado de cifras, pero el grupo Ros Casares facturó más de 112.000 millones de pesetas en 1999.

Por otra parte, Aceralia negocia la compra de la compañía mexicana Simec, productora de aceros largos.

Una segregación laboriosa

En la junta extraordinaria de accionistas de Gas Natural de finales de octubre se ha abierto el proceso para segregar Enagas y convertirla en una compañía que gestione las infraestructuras gasistas.

El plan ahora aprobado, totalmente distinto al presentado a la junta general ordinaria celebrada en primavera, prevé que Gas Natural se reservará un 35 por 100 de la nueva Enagas, en la que no participarán directamente Repsol YPF y La Caixa, como en la anterior propuesta.

La apertura de la nueva Enagas se realizará mediante una oferta pública de venta (OPV) y se quiere que sea el mercado, no las compañías eléctricas con las que está peleada ni los bancos de negocio, el que marque el precio objetivo de la compañía.

Respecto a la apertura del aprovisionamiento, se está trabajando en el concurso por el que Gas Natural sólo dispondrá del 70 por 100 del mercado, lo que no le impedirá crecer en el ne-

gocio del gas porque está en crecimiento y hay sitio para todos.

Su presidente, Antonio Brufau, destacó ante los accionistas que Gas Natural se encargará de los negocios de gas y electricidad del grupo Repsol YPF.

Además, la empresa gasista que ya trabaja como *carrier* en el sector de las telecomunicaciones, prevé aumentar su actividad en el mismo, para lo que invertirá casi 50.000 millones de pesetas en el periodo 2000-2005.

La internacionalización empresarial

Casi no pasa día sin que algún grupo constructor español no consiga alguna licitación en el extranjero, bien como constructora bien como suministradora de servicios, que es la línea hacia la que se están diversificando.

Sea el metro de Buenos Aires para Dragados, la rehabilitación de la red ferroviaria turca

para OHL, o lo que sea, nuestras empresas, grandes y medianas, están presentes en los grandes concursos, incluidos los derivados de convocatorias de las instituciones financieras multilaterales y bancos de desarrollo, que generan muchas oportunidades de negocio para las empresas españolas suministradoras de bienes y servicios, si éstas saben moverse y perseverar.

Sin embargo, no está de más reclamar de la Administración comercial española una mayor coordinación entre las distintas instituciones encargadas de la gestión de los instrumentos (ICO, ICEX, COFIDES, CESCE, etc.) para permitir una respuesta global a las características de cada empresa y de cada mercado.

Éste es uno de los caminos seguros para aumentar y consolidar la presencia exterior de las empresas españolas, si bien hay que decir que más de 58.000 (por lo tanto, mucha pyme) ya operan fuera de nuestras fronteras y la mitad de ellas lo hacen con regularidad.