

MOMENTO EMPRESARIAL

Alfonso Tulla

La fusión digital

Después de cinco años de guerra, con momentos más o menos álgidos, el presidente de Telefónica, César Alierta, y el del Grupo Prisa, Jesús de Polanco, llegaron a un acuerdo para fusionar sus filiales de televisión digital, Vía Digital, que chorreaba millones, y Canal Satélite Digital, también con números rojos. Con las dificultades financieras que atraviesa el sector (antes ya había caído Quiero TV), la necesidad de un proceso de concentración que permitiera sobrevivir al resto de los operadores se imponía, siempre que no perjudicase a los consumidores.

Con esta operación se crea la operadora líder en España, con más de 2,5 millones de clientes y unas ventas de 1.300 millones de euros. Para materializar la fusión, Sogecable llevará a cabo una ampliación del capital social (como máximo del 23 por 100) destinada a los accionistas de Vía Digital, y se hará cargo de la deuda de la filial de Telefónica, hasta un máximo de poco más de 600 millones de euros.

Con esta unión se puede lograr un importante ahorro de costes, y la nueva plataforma se hará con la práctica totalidad del mercado de la televisión de pago en España, aunque, a corto plazo, se puede producir una posición de situación dominante, ya que no tendrá competencia alguna. Podría ocurrir, como en Italia con Telepiù y Stream, que el Servicio de la competencia y, en su caso, el Tribunal, pongan condiciones restrictivas a la fusión de las dos plataformas españolas (este hecho ha propiciado la renuncia de Vivendi y Canal Plus de Francia a la concentración prevista en el país vecino).

El recibimiento del acuerdo en Bolsa fue espectacular, pero poco a poco se fue enfriando y las cotizaciones de Prisa y Sogecable volvieron a sus niveles discretos, ya que las sinergias de la fusión no llegarán antes de 2004.

A la hora de escribir esta crónica la integración de Vía Digital y Canal Satélite está pendiente del dictamen de las autoridades de Competencia de la Comisión Europea, porque al afectar a intereses comunitarios (por los socios y por el volumen de negocio —250 millones de euros—) se ha tenido que someter a esta última instancia, aparte del informe de los servicios de Defensa de la Competencia del Ministerio de Economía que tienen que velar por los intereses de los consumidores.

El ministro de Fomento, que cuando fue vicepresidente de Gobierno propició la creación de esta plataforma para contrarrestar la agresividad del Grupo Prisa contra el Ejecutivo, ha insistido en que la nueva plataforma resultante de la fusión "debe respetar la pluralidad de contenidos". Veremos cómo devienen los acontecimientos y, mientras, se prepara la modificación de la Ley de TV Privada para evitar incompatibilidades de Telefónica.

Un megagrupo de verdad

Otra fusión polémica, por su envergadura y por la forma de producirse, es la de Dragados, cuyo 23 por 100 del capital ha sido comprado por sorpresa por la constructora ACS, dentro de la campaña de venta de activos que está llevando el BSCH que preside Emilio Botín, entre otras cosas, para hacer numerario con que encarar el impacto de la crisis argentina en sus filiales bancarias en aquel país. Con esta compra, que por su porcentaje no obliga a una OPA en regla a la empresa que preside Florentino Pérez, este megagrupo se convertiría en el tercer constructor europeo, con una cifra de facturación conjunta de unos 15.000 millones de pesetas.

Por razones parecidas a la anterior compraventa comentada, también tendrán que intervenir las autoridades de defensa de la competencia, española y comunitaria. Pero lo curioso es

que en este caso el ministro de Fomento, Francisco Álvarez-Cascos, cree que esta concentración, como la nueva de Acesa (La Caixa) y Aurea (Dragados) en autopistas, no afecta a la libre competencia en la concesión de obras públicas. Para él, con estas integraciones se crean grupos muy potentes en un mercado que es en sí mismo abierto. La opinión de Cascos difiere de la expresada por el secretario general de Política Económica, Luis de Guindos, quien ve como un peligro para la libre competencia estas concentraciones de tanta potencia.

La certificación crece

La Asociación Española de Normalización y Certificación (AENOR) facturó 43,5 millones de euros en 2001, lo que supone un incremento del 14 por 100 con respecto al ejercicio anterior, según explicó su presidente, Manuel López Cachero, en la Asamblea General celebrada a primeros de mayo. Además, durante este ejercicio ha superado los 10.000 certificados de sistemas, cifra que le mantiene en la primera posición de las entidades de certificación que operan en y desde España.

La certificación de sistemas de gestión de calidad según la norma UNE-EN ISO 9000 ha sobrepasado los 9.600 certificados, con un aumento del 27 por 100 con relación al año anterior, y las de sistemas de gestión medioambiental, según la norma UNE-EN ISO 14000 ha superado los 11.000 certificados, con un incremento del 60 por 100.

Pero quizás lo más llamativo es que 2001 ha sido el año de la internacionalización de las actividades de AENOR, no sólo porque ha otorgado 600 certificados a empresas situadas fuera de nuestras fronteras, sino por la constitución de Aenor Internacional, S.A., cuyo capital en su totalidad pertenece a Aenor, que, a su vez, ha constituido Aenor Chile y en fecha próxima creará Aenor Italia, ya que está trabajando mucho en el país de los Apeninos. Recordemos también que esta entidad tiene en Méjico otro centro operativo y que trabaja en la apertura de nuevas sedes en el extranjero.

Papelería et alter

El sector de la papelería, escritorio y dibujo puede ser un sector productivo modesto y heterogéneo debido a su diversidad tecnológica, su dispersión geográfica y el conflicto de intereses

que siempre ha existido entre fabricantes, importadores, mayoristas y minoristas, pero en los últimos tiempos está logrando un cierto espíritu corporativo que le va a permitir no sólo contar con la debida representación sectorial sino también promover estudios y acciones colectivas que impulsen su desarrollo.

Estas empresas, agrupadas en la patronal Propaper, mueven una cifra de negocios de 900.000 millones de pesetas y dan trabajo a 38.000 personas directamente, a las que habría que sumar las inducidas. También ha impulsado un ambicioso plan de ayuda a la exportación en colaboración con el ICEX durante estos últimos tres años y coorganiza DIPA, la Feria del sector que tiene lugar en Valencia, como única asociación representativa.

En cuanto a la exportación, una veintena de empresas ha apostado fuertemente por ella, operando en los países comunitarios y en otros, entre ellos los aspirantes al ingreso en la Unión Europea, como Hungría.

Malos tiempos para las petroleras

Si el ejercicio pasado fue muy duro para las compañías petroleras, con recortes de beneficios y descensos en sus cotizaciones bursátiles, 2002 no está yendo mejor, y los resultados del primer trimestre registran caídas medias del 50 por 100, debido a la baja cotización del gas y del crudo que, lógicamente, reduce sus márgenes operativos.

Esto les ha ocurrido a las grandes mundiales, empezando por Royal Dutch Shell, Exxon y Chevron Texaco, y también ha alcanzado al grupo Repsol YPF, especialmente afectado por la crisis argentina y la devaluación del peso, y cuyo beneficio neto en el primer trimestre ha descendido de los 700 millones de euros del año pasado a los 442 millones de éste, lo que representa un 36,5 por 100.

Este descenso, que estaba previsto, no ha sido paliado en Bolsa con el anuncio de que Repsol YPF y Gas Natural crearán una sociedad para vender gas en todo el mundo y reorganizarán sus activos para crecer en los mercados de la electricidad y del gas, sobre todo cuando, poco después, y por sorpresa, la primera ha vendido un 23 por 100 de la segunda, para reducir su deuda en 4.900 millones de euros. Esta operación ha venido propiciada por La Caixa

que, con el BBVA, forman el *núcleo duro* de accionistas de la empresa que preside Alfonso Cortina, quien se oponía a la venta.

Las explicaciones que presentaban la operación como una terapia de choque para aliviar su posición financiera no han convencido a las agencias internacionales de calificación de riesgos y revelan un malestar en la cúpula ejecutiva de la petrolera, para quien se busca un consejero delegado, ya que el inicial propuesto por Cortina (un hombre de la casa), no ha sido aceptado por los principales accionistas citados.

Se estima que si la cuestión era "hacer caja", Repsol contaba con otros activos, como Enagas o CLH, que podría haber vendido sin problemas. Pero aquí la beneficiada ha sido La Caixa, quien, quizás aprovechando los problemas fiscales de los consejeros del BBVA, incluido el propio Cortina, se queda como principal accionista y vuelve a tener un mayor poder en la sociedad gasista –un 26 por 100 La Caixa y un 24 por 100 Repsol YPF–, algo que perdió hace tres años, por una maniobra de este ejecutivo. En la nueva situación, Antonio Brufau, presidente de Gas Natural, vuelve a cortar la baraja, pero ha prometido seguir con aquellos planes.

Después de la OPV de Enagas, obligada por la liberalización de este sector, el grupo Gas Natural, que este año cumple el décimo aniversario de su creación y ha aumentado su dividendo por acción, prevé mantener un 35 por 100 de participación en esta compañía, que espera continúe desarrollando la red de transporte.

El mapa eléctrico

La repentina muerte de Victoriano Reinoso, que llevaba un par de meses de presidente de Unión Fenosa; la despedida de Rodolfo Martín Villa de la presidencia de Endesa, después de cinco años, y su relevo por Manuel Pizarro; el casi primer año de un consejero delegado nuevo en Iberdrola, donde el incombustible Iñigo de Oriol no termina de irse; el crecimiento de Hidrocantábrico; los primeros pasos del grupo italiano Enel en Viesgo e, incluso, la irrupción de Gas Natural en el sector, revelan que el mercado eléctrico español comienza a cambiar poco a poco y que se está configurando una nueva estructuración del mismo, aunque falte la planificación de la Administración, de cara a su progresiva liberalización a escala europea y a

un Mercado Ibérico de la Electricidad que tiene que entrar en funcionamiento el próximo 1 de enero, según el protocolo firmado por España y Portugal en noviembre pasado.

Esto sin tener en cuenta el necesario aumento de las interconexiones eléctricas para que, con permiso de Francia, dejemos de ser una isla, y, sobre todo, la reapertura inevitable del debate sobre la energía nuclear, que, para muchas autoridades, como la comisaria europea de Energía, Loyola de Palacio, es la única forma de cumplir con la reducción de las emisiones establecida en el controvertido Protocolo de Kioto, suscrito por la Unión Europea.

Además, la convergencia del gas y la electricidad ha abierto una dura pugna entre petroleras y compañías eléctricas en la batalla por producir kilovatios con gas, que es el camino, vía centrales de ciclo combinado, que están utilizando las empresas para aumentar su capacidad de producción y hacer frente a los incrementos de la demanda (un 4,3 por 100 de 1 de enero a 31 de mayo) en un año que, pluviométricamente, no ha sido nada favorable, y evitar los apagones registrados el verano pasado. Incidentes que, contra lo que pueda pensarse, no sólo afectan al turismo, sino también al sector industrial, como ha denunciado el presidente de Acerinox, para la que las interrupciones del suministro eléctrico han ocasionado unas pérdidas que superan los 3,6 millones de euros.

Confianza

La multinacional norteamericana General Electric (GE), la primera empresa del mundo, a través del presidente y consejero delegado para Europa, el italiano Nani Becalli, que ha estado en España, ha confirmado que la planta de Cartagena se convertirá a corto plazo en la mayor inversión de GE fuera de Estados Unidos. La compañía, fundada por Thomas Edison en 1892 y que tiene negocios de muchos tipos –desde industriales a servicios financieros–, ha invertido en España en los últimos cinco años un total de más de 1.400 millones de euros.

En 2001 las ventas totales de GE en España alcanzaron 1.700 millones de dólares y la contribución más importante procede de General Plastics, cuyo principal centro productivo está en Cartagena, que ahora está ampliando para duplicar su capacidad de fabricación de policarbonato.

Sin embargo, según el máximo responsable de GE en Europa, están interesados en el mercado financiero español que, en su opinión, se encuentra en ebullición y va a presentar importantes oportunidades. Actualmente, GE tiene participaciones accionariales en empresas de sectores tan diferentes como Vallehermoso y Ono.

Velocidad alta

Con discreción, pero con la eficacia que le corresponde, el ente Gestor de Infraestructuras Ferroviarias (GIF) tutelado por el Ministerio de Fomento, está construyendo varias líneas de alta velocidad, entre las que sobresale el AVE Madrid-Zaragoza-Barcelona-Frontera francesa. Precisamente, este verano se harán las pruebas definitivas de su primer tramo, Madrid-Zaragoza-Lleida, que entrará en servicio a finales de este año, poniendo la Cibeles a una hora y cuarto de Zaragoza.

El año pasado el GIF, que preside Juan Car-

los Barrón, invirtió 235.000 millones de pesetas y para este ejercicio tiene un presupuesto de 460.000 millones de pesetas, entre los que se contabilizan los fondos procedentes de la Unión Europea (de Cohesión, Feder y RTE).

Aparte de este encargo, el primero y el más gordo, tiene el acceso ferroviario al Norte/Noroeste, que comprende Madrid-Segovia-Valladolid-Medina del Campo; el acceso Córdoba-Málaga; el corredor a Levante y Mediterráneo, etc. En definitiva, se trata de, siguiendo la directiva comunitaria, diseñar un nuevo tren, una nueva red de líneas de alta velocidad para el tren del siglo XXI, superpuesta a la red convencional existente, que permita descongestionar la carretera y, sobre todo, el transporte aéreo para largas distancias. Por poner un ejemplo, el famoso puente aéreo Madrid-Barcelona, que actualmente copa el 65 por 100 del transporte entre ambas capitales, bajará a un 45 por 100, mientras que el ferrocarril, que está en el 8 por 100, se prevé que alcance el 33 por 100.