

## MOMENTO EMPRESARIAL

---

Alfonso Tulla

### La "platajunta"

---

La fusión de las plataformas digitales que, con las limitaciones pertinentes, tendrá lugar a finales de año, no sólo pondrá fin a la guerra iniciada hace cinco años entre el Gobierno y el Grupo Prisa, sino que puede mejorar sensiblemente, aunque no a corto plazo, las cuentas negativas de ambas compañías, Vía Digital de Telefónica y Canal Satélite de Sogecable.

Amagar con el fantasma del monopolio en un mundo en el que cada vez más predominan los canales de pago quizás sea una exageración (de ahí el *nihil obstat* de Bruselas), aunque también tienen razón las cadenas en abierto como Tele Cinco, que opina que dicha situación podría afectar al mercado de la televisión digital en abierto y al mercado de todos los contenidos, por lo que no es desdeñable su petición de que no se pueda simultanear la presencia en ambos campos.

También se dice que la fusión digital, que desde el punto de vista económico y comercial supone una obligación ineludible, no conlleva la desaparición de un competidor en la prestación de los servicios de televisión de pago, sino que representa la de dos competidores, uno actual y uno que, en el futuro, podría ser más peligroso para Sogecable que Vía Digital y que no es otro que Telefónica y su licencia para emisión de televisión de pago por cualquier medio, lo que incluye potencialmente la retransmisión por Internet, un segmento en el que el grupo que preside César Alierta ya cuenta con 500.000 clientes.

En cualquier caso, la papeleta que tiene el Tribunal de Defensa de la Competencia (TDC), que recibió el informe del Servicio de Defensa de la Competencia alertando de que la operación "podría obstaculizar el mantenimiento de la competencia efectiva", es gorda, ya que tiene que fallar antes del 19 de noviembre, y, seguramente, forzará a una nueva Ley de Televisión

Privada, puesto que la actual impide que un mismo accionista detente participaciones de relieve en dos compañías licenciatarias del Estado, además de limitar al 49 por 100 el porcentaje que un socio podía tener en el capital, lo que ya ha levantado la crítica de la oposición que teme un "control" mediático.

### El "Corty" manda

---

Como ya es tradicional, apurando el plazo legal, a finales de agosto, el Grupo El Corte Inglés ha celebrado su junta general de accionistas correspondiente al ejercicio cerrado al 28 de febrero.

Su presidente, Isidoro Álvarez, calificó el ejercicio como positivo por volumen de negocio, expansión y beneficio. Como dijo, un año más, ha seguido creciendo, ha reafirmado su liderazgo, está presente en más ciudades y todas las empresas del Grupo presentan balances positivos.

Las ventas e ingresos totales ascendieron a 11.888 millones de euros, con un incremento del 10 por 100 sobre el ejercicio anterior, mientras el beneficio neto aumentaba más de un 11 por 100 hasta alcanzar los 482 millones de euros.

También ha incrementado el *cash flow* hasta situarlo en 821 millones de euros y ha efectuado inversiones por importe de 1.069 millones de euros para incrementar el número de centros abiertos al público y de almacenaje y distribución, así como para reformar y modernizar sus instalaciones.

Para el actual ejercicio fijó como objetivos la creación de nuevos formatos comerciales, las tiendas de conveniencia (Opencor), la gestión de estaciones de servicio, etc., hacer más eficaz la cadena de suministro, mejorar la calidad de sus productos y servicios, así como la atención al cliente.

Destacó el nuevo centro comercial abierto en Lisboa (Grandes Armazéns), la fusión por absorción de Marks & Spencer España, los 5 hipermercados adquiridos a Carrefour e incorporados a la cadena Hipercor, las nuevas actividades en moda (Sfera Joven) y complementos y el aumento de las ventas "on line", que ya no se limita a las áreas de supermercado y librería, sino que va a llegar hasta la venta de coches vía Internet.

### Toque de atención

El traslado del 10 por 100 de la producción del modelo Ibiza de Seat desde la factoría de Martorell (Barcelona) a Bratislava (Eslovaquia) pone de manifiesto, con la excusa de que algún sindicato (CC.OO.) es poco flexible al no querer trabajar 9 festivos al año, un fenómeno más general, que no es sólo la globalización de la economía, sino que en sectores maduros —y el automovilístico lo es— las empresas, ahora el grupo Volkswagen, tienden que deslocalizar sus centros de producción, no sólo para encontrar costes de producción más bajos (entre ellos la mano de obra) sino para acercarse más a los mercados emergentes, que en estos momentos se sitúan en Europa Central y Oriental.

Es evidente que la península ibérica es periférica respecto al continente europeo, y aunque la cadena de fabricación es hoy una red integrada virtualmente, los costes de distribución son muy importantes por más que la logística haya mejorado mucho sus sistemas.

Lo que está ocurriendo en SEAT y que, desengañémonos, ninguna Administración Pública podrá evitar, es un claro ejemplo de por dónde van las tendencias de la globalización y la exigencia de sus ventajas competitivas, basadas en la reducción de costes y en el factor tiempo.

Cierto que la fábrica de Martorell no tiene más de diez años, pero la nueva que se ha levantado en Centroeuropa es mucho más grande y moderna y, sobre todo, su mano de obra sensiblemente más barata, argumentos contundentes en una economía de mercado.

Estas medidas debieran hacer reflexionar a los sindicatos, en vez de pelear contra un "decretazo" que es bastante razonable en su filosofía y líneas generales de cambios y flexibilidad. En la misma Alemania, al nuevo gobierno *roji-*

*verde* le tocará hacer estas reformas a fondo si quieren sacar a su economía del declive y recuperar la competitividad necesaria.

### ¿Llueve bajo tejado?

El Grupo Nefinsa, propiedad de la familia valenciana Serratosa, ha lanzado una OPA (oferta pública de adquisición de acciones) sobre el 35 por 100 del capital de Uralita, a 7 euros por acción.

Esta operación sobre la compañía propietaria de Energía e Industrias Aragonesas pero sin un accionista de referencia, ya que el 70 por 100 del capital está en Bolsa, ha sido autorizada por la Dirección General de Defensa de la Competencia, dependiente del Ministerio de Economía, y ahora tendrá que ser aprobada por la CNMV (Comisión Nacional del Mercado de Valores) que preside el siempre optimista Blas Calzada.

El consejo de administración de Uralita, que precisamente en estos momentos ha registrado el relevo de su presidente, Juan Miguel Antónanzas, por el consejero delegado, el catalán Manuel Masnou, al cumplir los 70 años establecidos en los estatutos de la compañía, está intentando urdir alguna estrategia defensiva. Para ello ha contratado a JP Morgan y a Nmas1 como asesores, ya que los accionistas, entre los que se encuentran varias Cajas de Ahorro, buscan una oferta más elevada, o que la propuesta se extienda a un mayor porcentaje del capital de esta compañía puntera en el sector de los materiales de construcción, que después de una profunda crisis enderezó, hace una década, el malogrado Juan Antonio García Díez.

La OPA se complica porque el mismo día que se comunicó la oferta, el 11 de septiembre, Uralita acababa de comprar la empresa germana Pfeiderer Dämmstofftechnik's por 203 millones de euros. Esta adquisición, si no se estropea, colocaría a Uralita como la tercera compañía de aislantes de Europa, pero es una inversión que, lógicamente, está por pagar, a la espera de los acontecimientos.

Otra línea de defensa espera que los cambios en la ley de OPA que se van a introducir, de rondón, en la Ley de Acompañamiento de los Presupuestos Generales del Estado 2003 para proteger a los accionistas minoritarios les sean beneficiosos.

## Consulta que algo queda

El sector de la consultoría se ha incrementado en 2001 en un 13 por 100 respecto al año anterior, hasta alcanzar los 2.372 millones de euros, según un estudio de la Asociación Española de Empresas de Consultoría.

Según su presidente Gil Gidró, todas las líneas de servicios aumentaron su facturación en 2001, destacando el área de Desarrollo e Implantación de Sistemas de Información y la Consultoría en Tecnologías de la Información, que crecieron un 13 por 100 cada una.

Pero el notición del sector se ha producido con la adquisición por IBM (International Business Machines) de la consultora PricewaterhouseCoopers, por 3.500 millones de dólares, lo que da lugar a la mayor compañía de servicios de tecnologías de información en el mundo, y, desde luego, también en España, donde sus respectivas filiales se aprestan a encajarse, después de que la Comisión Europea haya autorizado la compra.

La principal sinergia que se prevé es el ensamblaje entre las tecnologías de la información donde primaba IBM con su *hardware* y el servicio de asesoría de determinados sectores de negocio donde está muy implantada PwC Consulting. Como declaraba Amparo Moraleda, presidenta de IBM para España y Portugal, "la suma de competencias y conocimientos permitirá aumentar la cifra de negocio de IBM en el ámbito de consultoría y servicios tecnológicos, y mejorará las oportunidades de carrera de los profesionales de ambas compañías", de los que más de 5.000 se encuentran en la Península Ibérica.

## A 120 por hora

La fusión entre ACESA (las autopistas catalanas) y Áurea (del grupo Dragados que encabeza Florentino Pérez) y la compra de Iberpistas que se disputaban ambas, más unas participaciones accionariales cruzadas con la portuguesa Brisa y con la italiana Autostrade, convierten a aquella concesionaria liderada por La Caixa en el primer grupo español del sector, y que toma posiciones para ser el número uno en Europa.

Alemania y Reino Unido, que planean extender la fórmula del peaje; la Europa del Este, con

mucha infraestructura por construir y pocos recursos estatales; y, sobre todo, Francia, donde se acerca la privatización del número dos europeo, ASF (Autoroutes du Sud de la France), configuran un foco de atracción donde la triple alianza citada puede pujar.

Pero lo más inmediato seguramente sea la venta por la Sociedad Estatal de Participaciones Industriales de la Empresa Nacional de Autopistas (ENA), por la que prevé ingresar 1.200 millones de euros, ya que es la última *joya de la corona* que le queda a la SEPI, si nos olvidamos del *marrón* de RTVE, cuyo déficit no deja de crecer en una trampa saducea de que a más gasto, más posibilidades.

ENA, con casi 500 kilómetros de autopistas y unos ingresos de 144 millones de euros el pasado año, va a ser privatizada antes de que finalice el mes de abril de 2003. Y es una empresa concesionaria interesante, porque está presente en Galicia (Autoestradas y Audasa), Asturias (Aucalsa) y Navarra (Audenasa), además de poseer alguna participación en tres de las futuras autopistas radiales de acceso a Madrid, que, por cierto, van con algún retraso sobre el calendario previsto. No sería de extrañar que Ferrovial, que recientemente ha agrupado su actividad de concesiones en Ferrovial Infraestructuras, y Acciona intenten competir con el gran grupo formado en torno a la catalana Acesa.

## El textil-confección no se arredra

La producción del sector textil-confección fue en 2001 de 14.800 millones de euros, con un valor añadido de 6.200 millones de euros, equivalente a un 6 por 100 del PIB industrial español, según le explicó el presidente del Consejo Inter Textil Español, Joan Canals —quizás en su última intervención como tal—, al ministro de Ciencia y Tecnología, Josep Piqué, en la asamblea anual del gremio celebrada en septiembre.

Pero el sector tiene unos nubarrones que podrían poner en peligro 10.000 puestos de trabajo. Entre éstos, la incertidumbre derivada de la situación económica internacional, el impacto del precio de la energía, las implicaciones de la ampliación de la Unión Europea, el fin (en el año 2005) de las salvaguardas al sector frente a los invasores asiáticos, las irregularidades en las importaciones y el fraude en la propiedad industrial, según se le resumió en dicha reunión.

Pese a ello, muchas empresas y no sólo catalanas, sino de otras Comunidades Autónomas, como la Valenciana, siguen innovando y exportando a todo el mundo. Un buen ejemplo es la empresa centenaria Aznar Textil, que fabrica y comercializa tejidos para la decoración y el hogar y que vende fuera de España la mitad de su producción de la fábrica de Bocairente, que sumó 19,3 millones de euros el año pasado.

Según su director general, Vicente Aznar, con el nuevo milenio no sólo han renovado la identidad corporativa, sino que, a base de invertir en tecnología punta (12,5 millones de euros en el último quinquenio), han apostado por el futuro en la fabricación de tejeduría y también en la confección de productos terminados —acolchados, fundas y sábanas— en la fábrica que esta empresa familiar (que ya está en la 7ª generación) posee en La Puebla de Vallbona, además de la ya citada de Bocairente.

### Al ralentí

La matriculación de automóviles de turismo ha caído de nuevo en septiembre, dando una baja general en el período enero-septiembre de este año del 8,4 por 100. Se ha escrito que uno de los factores que han influido en los últimos meses en dicho descenso es la crisis turística, porque las compras de las empresas de alquiler de coches se han desplomado más de un 25 por 100 ante el descenso de la entrada de turistas.

Pero estos datos no concuerdan con los oficiales, según los cuales en la temporada de verano (junio, julio y agosto) el número de turistas se incrementó en un 4,2 por 100 respecto al mismo período de 2001. Si bien, quizás, la clave estriba en que este crecimiento es achacable en su práctica totalidad a la evolución netamente positiva demostrada en lo que va de año por la llegada de visitantes por carretera que compen-

san el descenso acumulado en el período de las entradas por vía aérea (800.000 turistas menos que hace un año).

También es de mencionar la tendencia a la baja de los vehículos todo terreno, según datos de ANFAC, la patronal que dirige Luis Valero, y, más curioso, la caída en la utilización del Programa Prever, en sus dos modalidades, del 20 por 100 para el conjunto de los nueve primeros meses.

### Repliegue eléctrico

En un clima de incertidumbre general las compañías eléctricas, que no tienen garantizados los futuros aumentos de tarifas que solicitan como necesarios, están adoptando medidas restrictivas. Y quien quizás lo esté haciendo más drásticamente sea Unión Fenosa, la tercera del sector, que ha puesto en marcha un plan de saneamiento para reducir su deuda en 2.600 millones de euros y dejarla por debajo de los 6.000 millones para 2004. Para ello venderá activos no nucleares, como su red de transporte, algunos inmuebles —incluida la sede social—, negocios de aguas, por ejemplo en Gran Bretaña, y gestión de algunos aeropuertos, como los de México. Por otro lado, reducirá en 1.000 millones de euros los planes de nuevas centrales de ciclo combinado en España y, sobre todo, quiere vender, aunque sea a candidatos europeos, el 50 por 100 del importante negocio de gas natural firmado con Egipto, por el que espera conseguir 1.600 millones de euros. Es una pena que cuando celebraba los 150 años de la llegada del gas a Madrid tenga que tomar estas decisiones tan fuertes, que, según el consejero delegado de la eléctrica, Honorato López Isla, están apoyadas por el Santander Central Hispano, su primer accionista, que fue el que colocó a Antonio Basagoiti como presidente en sustitución del fallecido Victoriano Reinoso.