

al Supremo por temor a un revés judicial

JAVIER VALENZUELA, Washington
Microsoft y el Gobierno de Estados Unidos libraban ayer una dura batalla en varias instancias judiciales sobre la velocidad del proceso de apelación iniciado por

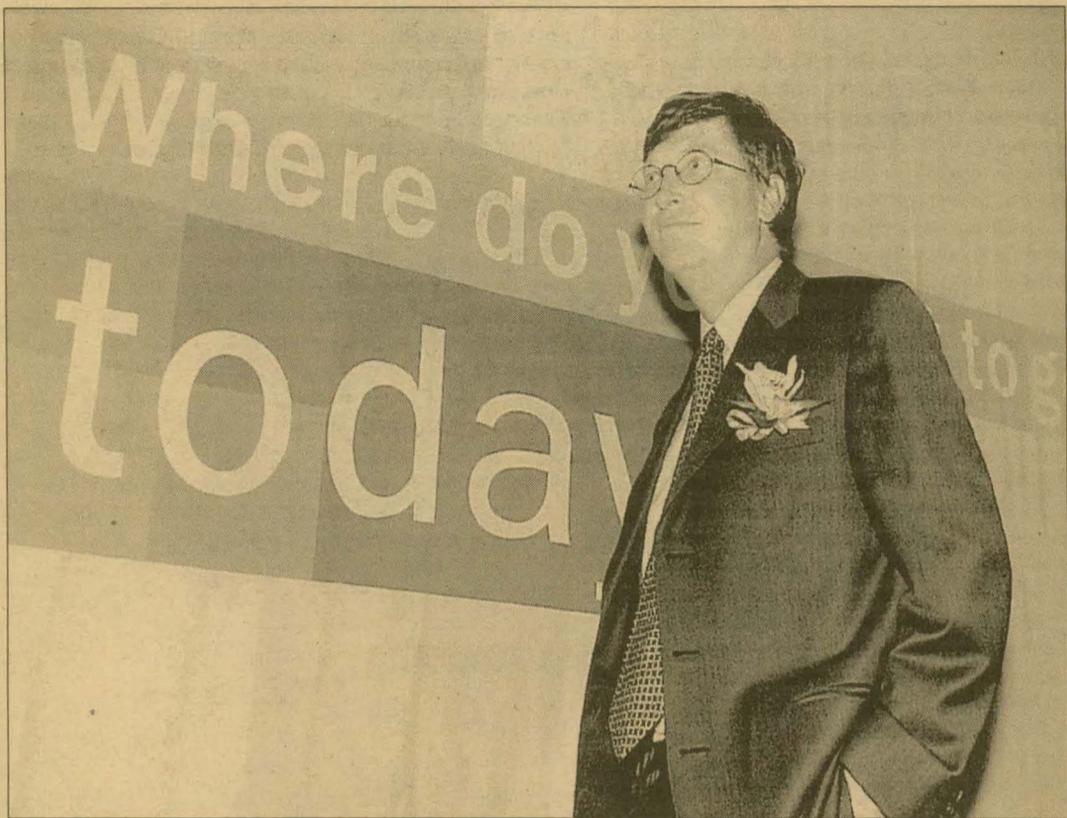
la empresa de Bill Gates contra la decisión de dividirla en dos adoptada por el juez Thomas Penfield Jackson. Microsoft, que el martes presentó su recurso ante el Tribunal de Apelaciones del Distrito de Colum-

bia, desea que esta instancia, que en el pasado ya anuló una decisión de Jackson contraria a Microsoft, lleve el caso. El Gobierno quiere que la apelación sea vista directamente por el Tribunal Supremo.

Tras la presentación por Microsoft del recurso ante el Tribunal de Apelaciones del Distrito de Columbia, el que corresponde a la ciudad de Washington, el Departamento de Justicia pidió al juez Jackson que remita el caso al Supremo, que sería libre de aceptarlo o de optar por la tramitación ordinaria que desea el gigante de la informática. El argumento de Justicia es que, para evitar mayores daños a la economía norteamericana, el Supremo, tal como lo permite la ley, debería tomar el caso en sus manos lo antes posible. Jackson debía pronunciarse anoche sobre la vía rápida, con la que, en principio, simpatiza.

La firma de Gates se opone a la aceleración del proceso deseado por Justicia. Cree que tiene una buena oportunidad de que el Tribunal de Apelaciones anule la decisión de dividirla en dos empresas: una que se haga cargo del sistema operativo Windows y la otra que se ocupe del resto de los programas y aplicaciones, como Office, y de lo relacionado con Internet. En 1998 ese tribunal ya sentenció a favor de Microsoft, anulando una orden de Jackson para que el navegador Explorer fuera separado de Windows.

Gates y su brazo derecho, Steve Ballmer, también apuestan por ganar tiempo, a la espera de que una posible victoria del republicano George Bush en las presidenciales de noviembre modere la beligerancia gubernamental. Microsoft ganó en la noche del martes una primera mano cuando el Tribunal de Apelaciones aceptó tramitar el recurso y declaró que, "dada la importancia excepcional del caso", deseaba que fuera estudiado por siete de sus diez magistrados. La mayoría de ellos, según fuentes jurídicas estadounidenses, simpatizan



Gates, ayer en Seúl, donde participa en unas jornadas sobre el futuro de la industria informática. / EPA

en principio con las tesis de Gates.

Microsoft pidió asimismo al Tribunal de Apelaciones que suspenda de inmediato las restricciones impuestas por Jackson. Esas restricciones, que entrarán en vigor a comienzos de septiembre, obligan a la empresa a cambiar su política comercial. Debe establecer un precio único para Windows y debe permitir a los fabricantes de ordenadores que presenten a los consumidores ese sistema operativo como deseen.

Tras haber perdido en lo que va de año un 41% de su valor en Bolsa a causa de sus problemas judiciales, Microsoft se enfrenta ahora al problema de una posible fuga de cerebros. Muchas empresas del mundo de la informáti-

ca e Internet de Silicon Valley, Nueva York y Washington están tentando a los empleados de Microsoft con el argumento de que esta firma tiene un futuro muy incierto.

Tranquilidad en Seattle

Desde Seúl, donde promovía su visión de la nueva economía alumbrada por Internet, Gates rechazó ayer que exista inquietud entre sus ejecutivos y empleados por la identificación de Microsoft con un monopolio depredador. "La moral es muy alta; nuestros empleados trabajan en Microsoft porque adoran escribir buen software", dijo. Gates informó de que su empresa se está concentrando en proporcio-

nar acceso a Internet a través de pequeños artefactos inalámbricos como teléfonos móviles o agendas.

El inventor con Paul Allen de Windows aseguró tener "gran confianza" en que los tribunales superiores fallen a su favor. "La gente tan sólo tiene que tener paciencia para esperar lo que va a terminar ocurriendo", dijo. Gates, no obstante, se hizo eco de las declaraciones de Ballmer de la pasada semana y dijo: "Siempre estamos abiertos a una propuesta de acuerdo". Como en todos estos procesos norteamericanos, la parte demandante, el Gobierno, y la demandada pueden alcanzar en cualquier momento un pacto al margen de los tribunales.

Vivendi y Canal Plus negocian la compra del grupo de Universal Studios por más de 30 millones de euros

EL PAÍS, Madrid
Los grupos franceses Vivendi y Canal Plus han iniciado negociaciones con Seagram, firma canadiense propietaria de Universal Studios, para adquirir esta compañía. La oferta valora a Seagram en 30.000 millones de dólares, según fuentes cercanas a las negociaciones. Si la operación tiene éxito, Vivendi dará un paso importante en la industria del entretenimiento, con intereses en cine, música y televisión de pago.

La adquisición también marcará el final de una larga espera para encontrar un pretendiente para Seagram —productora de películas como *La momia*—, que ha mantenido en los últimos me-

ses conversaciones con la mayoría de los más importantes grupos de la industria del entretenimiento, incluidos el gigante de la comunicación Rupert Murdoch y la propia Vivendi. Estos intentos no prosperaron por desacuerdos en el precio de compra.

Sólo un inconveniente de última hora evitará esta vez que Vivendi se haga con la compañía canadiense. La operación pondrá a Jean-Marie Messier, presidente ejecutivo del grupo francés, más cerca de su deseo de crear un grupo de entretenimiento de ámbito europeo que plante cara al rival estadounidense. "Esto les dará la parte del negocio del cine de Estados Unidos con la que soñaban desde hace años", afirmó ayer un

analista. Vivendi posee el 49% de Canal Plus, la mayor televisión de pago de Europa, que está presente en la española Sogecable. Además, el grupo francés es socio del operador de telefonía británico Vodafone en Internet.

La compra es una muestra más de cómo los propietarios de los canales de distribución (Vivendi) quieren hacerse con empresas que aporten contenidos (Seagram) para ofrecer mayores servicios a los clientes. Eso mismo hizo Telefónica, por ejemplo, cuando hace dos meses compró por 5.500 millones de euros la productora de televisión holandesa Endemol, responsable de programas de gran audiencia, como *Gran hermano*.

Poco después de conocerse las negociaciones entre Vivendi y Seagram, las acciones del grupo francés, que han ganado un 21% en lo que va de año, llegaron a perder ayer un 7,1%. Canal Plus, sin embargo, subió un 6,2%.

Los términos financieros de la operación todavía se discuten, pero todo apunta a que Vivendi pagará a los actuales propietarios de Seagram tanto en acciones como en dinero en efectivo en una operación que valora a la compañía con sede en Montreal en 30.000 millones de dólares. El martes, Seagram valía en Bolsa sólo 23.000 millones de dólares. En caso de un acuerdo, Vivendi venderá el negocio de bebidas y parques temáticos de Seagram.

García-Durán sustituye al venezolano Ríos al frente de la filial de medios de comunicación

Villalonga da otro giro en su gestión y cambia al presidente de Telefónica Media

J. M. ZAFRA, Madrid

El presidente de la operadora española Telefónica, Juan Villalonga, dio ayer otra vuelta al equipo gestor de la mayor empresa española. La comisión delegada de Telefónica

aprobó el nombramiento de Manuel García-Durán, responsable de relaciones institucionales y publicidad, como presidente de Telefónica Media, la filial que agrupa las participadas en medios de comunicación

(Antena 3, Vía Digital y Onda Cero, entre otros). Sustituye a José Antonio Ríos, que pasa a presidir Atento, la filial de atención al cliente. La Comisión ratificó a Juan José Nieto como consejero delegado de Media.

Los cambios aprobados ayer por la comisión delegada de Telefónica —en la que están representados el BBVA [Banco Bilbao Vizcaya Argentaria] y La Caixa como accionistas estables de la operadora— cogieron por sorpresa al actual equipo directivo de la filial de medios de comunicación. Fuentes de la compañía señalan que el nombramiento de Manuel García-Durán como presidente de Telefónica Media pone de manifiesto que el director general de *marketing*, publicidad y relaciones institucionales se ha convertido en el nuevo hombre de confianza del presidente del grupo, Juan Villalonga, gracias a la amistad que han cultivado en los últimos meses y a la soledad que envuelve al presidente del grupo Telefónica tras la salida de los colaboradores y amigos con los que llegó a la operadora en el verano de 1996 (Javier Revuelta, ex vicepresidente de Telefónica, Juan Perea, ex consejero delegado de Terra y Andrés Tejero, ex director general de Recursos).

García-Durán releva en Telefónica Media a José Antonio Ríos, que pasa a ocupar la presidencia de Atento, una filial con sede en Miami (Florida, Estados Unidos) dedicada a la gestión de los centros de atención al cliente en España y América Latina. La llegada de Ríos a Atento aligerará los cargos que ocupa ahora Rafael Hernández, responsable desde Miami de la filial que explota el cable submarino en América Latina, una filial de comercio electrónico entre empresas (B2B) y futuro primer ejecutivo de Zeleris, la compañía de logista con sede en Barcelona.

Horizonte incierto

Manuel García-Durán, que seguirá de momento como responsable de publicidad y relaciones, es un buen conocedor de los entresijos de los mayores medios de comunicación en España, gracias a su paso por la agencia publicitaria J. Walter Thompson y a la labor desempeñada últimamente en Telefónica, la primera empresa española por inversión publicitaria con unos 25.000 millones de pesetas (150.000 euros) al año. También conoce el sector audiovisual ya que trabajó para la discográfica EMI y CBS. Esa experiencia le debería ayudar a poner orden en Telefónica Media, cuya salida a Bolsa se suspendió el pasado marzo "hasta dotarla de más contenidos", según anunció Villalonga en la junta.

El presidente de Telefónica ha puesto a García-Durán al frente de una tarea nada fácil, ya que Telefónica Media es una de las iniciativas más polémicas en la gestión del grupo y un proyecto



García-Durán (primero por la izquierda) y José Antonio Ríos (último), en enero de este año. / GORKA LEJARCEGI

Negociación con Radiotrónica

Telefónica ha abierto negociaciones para vender su filial Telefónica Sistemas Ingeniería de Productos (TSIP), dedicada al desarrollo y mantenimiento de su red, a Radiotrónica por 25.000 millones de pesetas (150 millones de euros), según informaron ayer ambas compañías a la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV).

Telefónica ha seleccionado a Radiotróni-

ca tras pedir ofertas por TSIP a varias compañías del sector y prevé cerrar las negociaciones antes del próximo 30 de junio.

El anuncio hizo que la CNMV suspendiera ayer la cotización de Radiotrónica en la Bolsa cuando cotizaba a 17,80 euros por acción, con una revalorización del 2,30%, el mayor ascenso del Nuevo Mercado. Al cierre del mercado, la CNMV anunció que los títulos de

Radiotrónica, en proceso de fusión con Telson, volverán a cotizar desde la apertura de la sesión de hoy. Fuentes conocedoras de la adjudicación señalan que Radiotrónica se quedó sola en la recta final del proceso de selección, dada la elevada oferta que presentó y a la falta de interés de otras compañías al conocerse la marcha de algunos profesionales de TSIP —tiene más de 100 empleados— a

otras filiales de Telefónica.

TSPI facturó en 1999 17.799 millones de pesetas y obtuvo un beneficio antes de impuestos de 1.408 millones. Este año prevé ganar 1.960 millones.

Telefónica también informó de que su filial de móviles alcanzó 11 millones de clientes en la primera semana de junio. De ellos, alrededor de 7 millones lo son con tarjetas preparadas.

aún por culminar. Para apoyarle en su labor, García-Durán contará con Juan José Nieto, artífice del saneamiento de Antena 3. Nieto, formado en el mundo financiero y respaldado por el núcleo duro de accionistas, fue ratificado ayer como consejero delegado de Telefónica Media y se incorporará al comité ejecutivo del Grupo Telefónica. A ese selecto núcleo de decisión —formado ahora por sólo siete miembros— seguirán perteneciendo García-Durán y Ríos.

Entre las operaciones que el venezolano Ríos deja pendientes a García-Durán se encuentra, además de la salida a Bolsa de Telefónica Media, el cierre de la compra de MediaPark, y de la productora holandesa de televisión Endemol por 900.000 millones de pesetas, que causó males-

tar en La Caixa y el BBVA (Telefónica anunció ayer que lanzará una oferta pública de adquisición por todo el capital de Endemol antes de fin de mes).

Fuentes de la compañía señalan que ahí pudiera estar una de las claves del relevo, que podría interpretarse como un guiño al núcleo duro, descontento con algunas de las iniciativas independientes de Ríos. En ese sentido, los portavoces de Telefónica subrayaban que el nuevo responsable de la filial de medios prevé dirigir sus actividades desde España, en lugar de desde Miami, una forma de acercarse a los criterios de *españolidad* en Telefónica que preocupan a Economía.

Ríos asumió la presidencia de Telefónica Media hace poco menos de un año precedido de su fama como gestor de medios de

comunicación tras su paso por el grupo Cisneros, uno de los primeros en América Latina, y Galaxy, filial de la estadounidense Hughes en el negocio de la televisión por satélite. El desembarco de Ríos y su equipo se produjo tras la *defenestración* de Pedro Pérez, el primero de los peones que utilizó Telefónica para entrar en medios de comunicación, y coincidiendo con el anuncio del nombramiento de Martin Bangemann, ex comisario europeo como consejero de Telefónica. Ayer, un portavoz señaló que la incorporación de Bangemann se producirá en julio. Telefónica anunció también que recurrirá la resolución de la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones que le obliga a paralizar los planes de descuento a empresas y profesionales.

co que para la caja— la integración de KPN suponía que su participación se diluyera y que, por el contrario, el Estado holandés pasara a tener en torno al 17% de la compañía resultante como consecuencia del 43% que posee en la actualidad en KPN. Otro argumento utilizado fue que la empresa holandesa cuenta con acuerdos con firmas competidoras como Qwest y Bell South que harían complicada una convivencia en el seno de Telefónica.

En el fondo de esta actitud parecen existir razones de otra índole. Las críticas de los inversores apuntan a la presión política, opuesta a que en una entidad que acaba de privatizarse entre de nuevo capital público. El vicepresidente Rato aireó una carta del titular de Economía holandés, Gerrit Zalm, en la que se comprometía a privatizar KPN en un periodo inferior a 18 meses. De hecho, el Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA), que ayer se apresuró a decir que “las alianzas se firman con la empresa, no con su presidente”, ha encontrado ahora el mejor entendimiento

un fuerte crecimiento, especialmente una fuerte posición en el sector de telefonía móvil (KPN-Mobile) en Alemania (E-plus), Holanda, Bélgica (KPN Orange), Hungría (Pannon GSM), Ucrania (UMC) e Indonesia (Telkomsel). Sólo en Holanda, KPN tiene 3,6 millones de abonados y en toda Europa un total de 8,5 millones de abonados, lo que la coloca en el número 11 entre los países europeos. “Un complemento ideal para Telefónica”, reiteraban ayer en la operadora española (véase gráfico).

El paso de gigante de KPN para llamar la atención de Telefónica fue dado recientemente con la adquisición alemana de E-plus por 1,5 billones de pesetas. Los balances de KPN, listado en las bolsas de Amsterdam, Londres y Francfort, han arrojado cifras positivas y las ganancias netas de 1999 fueron de 133.000 millones de pesetas. Smits descarta posibles fusiones en los sectores de teléfonos móviles con socios españoles. “Grande o pequeño, no hay diferencia. Te quedas sentado con los mismos problemas internos. No lo queremos”.

Las expectativas a la baja se han instalado en los centros de decisión y se están autocumpliendo. Ahora hay que tratar de detener el tren de las expectativas.

La subida de los tipos de interés —el único medio que parece decente— para ser efectiva tendría que ser de dos puntos o más, lo cual mataría irremediablemente la recuperación de las economías alemana, francesa e italiana y la creación de empleo. A base de subidas de tipos podríamos llegar a un euro más sólido y estable, pero no por mucho tiempo, si a la vez hundimos las economías en la recesión.

La lógica de la situación exige una intervención decidida del BCE, en nombre de la defensa de la estabilidad de precios, que es su principal mandato, para frenar la caída del euro, marcarle un suelo y definir una política acerca de su paridad. La intervención tendría el efecto de ofrecer a los agentes que piensan que el euro ya ha caído mucho una razón de peso y un motivo o impulso psicológico para comenzar a comprar euros. Ahora estos posibles toros del euro no tienen ese impulso y siguen a la manada de osos, porque no se vislumbra una alternativa. Las ventas no están causadas por el pánico ante un deterioro de la situación en Europa, como fueron las ventas de pesos en 1994-95 por miedo a que México se quedara sin reservas y en Tailandia e Indonesia en 1997 por miedo a no recuperar las inversiones. Están causadas por el instinto de rebano.

Cuando las ventas las causa el pánico, la intervención de las autoridades puede no ayudar mucho; pero, cuando la causa es cuando las autoridades se inhiben, la intervención hace toda la diferencia. Las ventas de euros se justifi-

ca otra estrategia está justificada. Más aún, pudieran ser que se juzgan cambien de signi-

La política de pica que los mer mientras la mon que no afecten a tensiones en las esa política debe euro se deprecie exportaríamos o carísimas y emp acepta que la ca anuncia cuál es,

Es de buen Durante 1999 la tenido éxito. Mu para el euro. Al grande y cada ve es ahora. Hacer para la inflación mers y Greespe EE UU para es que, vía inflación nueva economía

Luis de Sebastián e

El BBVA precisa que el acuerdo sobre 'nueva economía' se firmó con la operadora, no con Juan Villalonga

J. R., Madrid
"La alianza con Telefónica está más viva que nunca (...) los acuerdos se firman con compañías, no con personas". Francisco González, presidente del Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA), respondía así a la interrogante sobre el futuro del acuerdo estratégico suscrito entre ambas empresas tras la oposición del banco a la última operación diseñada por el presidente de la operadora, Juan Villalonga, la fusión de Telefónica con la holandesa KPN.

La frase de González, pronunciada en el acto de presentación a los analistas de la *macroampliación* del banco, hizo pensar por un instante en que el BBVA se estaba desmarcando públicamente de Villalonga.

Sin embargo, Francisco González rápidamente matizó que el

banco apoya "al *management* [sic] de la compañía". Es más, explicó que en las últimas horas representantes de ambas empresas han mantenido contactos y han reafirmado el pacto. El acuerdo, suscrito en febrero pasado entre ambas empresas, tiene catorce puntos y está dirigido al desarrollo de proyectos conjuntos en el ámbito de la nueva economía (Internet, comercio electrónico, medios de pago y telefonía móvil), uno de los pilares de la estrategia del grupo bancario.

El rumor de una salida de Villalonga de la presidencia de la operadora ha corrido como la pólvora después del fracaso de la operación Telefónica-KPN, consecuencia de la presión del Gobierno y del voto en contra de BBVA, La Caixa y dos consejeros independientes (César Alier-

ta, presidente de Altadis, la antigua Tabacalera, y Maximino Carpio).

El presidente del BBVA señaló que la oposición del banco a la unión fue "meramente técnica". "La fusión con la holandesa KPN era una operación muy importante para todos, empresas, accionistas, inversores, mercado y había que estudiarla muy bien. Por eso se debatió tanto", dijo.

González añadió que el presidente de Telefónica persiguió que la operación tuviera unanimidad y alabó que desistiera de sacar adelante la unión cuando se dio cuenta de que no podía lograr el visto bueno de todos sus consejeros.

Fuentes financieras aseguran que el BBVA pretendía conservar su condición de mayor accionista en la nueva empresa, algo

que impedía la presencia del Estado holandés en KPN, empresa de la que controla el 43% del capital.

En caso de haberse aprobado la unión entre Telefónica y KPN, se hubiera creado una sociedad en la que el Estado holandés hubiera controlado en torno al 17% del capital. El BBVA, que en la actualidad posee algo más del 8% de la operadora española, hubiera visto reducida su participación en la nueva empresa a algo más del 5%.

Ello conllevaba una disminución de poder para el grupo bancario. Y más si se tiene en cuenta que en el diseño de la operación se recogía que la presidencia la ocuparía Juan Villalonga y que el cargo de consejero delegado correspondería a un ejecutivo holandés.