

RESULTADOS DE MCI Y GTE-SPRINT EN LA COMPETENCIA POR EL MERCADO DE LARGA DISTANCIA EN USA

Frente a un incremento del 26% en los beneficios del primer trimestre del presente año de la compañía ATT, MCI Communications y GTE-Sprint obtuvieron en el mismo período de tiempo y respecto a los del año anterior, un aumento del 25% y un descenso del 6% en beneficios, respectivamente. En beneficios netos siguen siendo considerables las diferencias, alcanzado 445 millones de \$ ATT, 25 millones de \$ MCI, y 265 millones de \$ GTE.

Sin embargo, la facturación de ATT durante el primer trimestre de 1987, 8.120 millones de \$, ha sido un 7% inferior a los 8.710 millones registrados en igual período del año precedente. En lo referente a ventas de servicios (unos 4.590 millones) fueron un 3% más bajas que el año anterior, debido principalmente a los recortes de las tarifas de las comunicaciones a larga distancia.

El incremento de beneficios de MCI, en realidad, falsea la evolución de los negocios del "carrier" de larga distancia, ya que en el balance trimestral se han incluido dos partidas positivas extraordinarias que totalizan más de 17 millones de \$. Algunos de los analistas del sector (cuya mayoría espera un ejercicio poco brillante), estiman que los beneficios de MCI experimentarán un alza a partir de la 2ª mitad del ejercicio. Sin embargo, los resultados dependerán en buena parte de la respuesta de MCI a los posibles recortes de tarifas que podría imponer la FCC a ATT a partir del verano.

En lo que respecta a U.S. Sprint, consorcio formado al 50% entre GTE y United Telecommunications, la caída del 6% en beneficios de GTE se le atribuyen, fundamentalmente a las pérdidas operativas a U.S. Sprint, filial que

EL PULSO DEL SECTOR

Desde la aparición del último número de la revista se han producido una serie de acontecimientos que vuelven a poner de actualidad algunos de los fenómenos que están marcando la evolución del sector a nivel mundial durante los últimos años. La pugna por el mercado de equipos se ha visto reflejada en la adjudicación de la antigua filial de ITT en Francia, la CGCT. El resultado de la competencia en el mercado de comunicaciones de larga distancia en USA, parece estar afectando de forma casi definitiva a los principales competidores de ATT, como son MCI y U.S. Sprint (resultado de la fusión de GTE Sprint y United Telecom.). Los acuerdos y cooperación entre empresas de distintos países europeos para el desarrollo de servicios en Europa parece empezar a dar sus primeros resultados positivos.

La adjudicación de la CGCT francesa al consorcio formado por Ericsson y Matra, dejando fuera las ofertas de Siemens y de ATT ha provocado importantes reacciones en la RFA y los EE.UU. Si por un lado, con esta decisión, se ha eliminado del mercado francés, al principal competidor europeo del nuevo grupo industrial surgido de

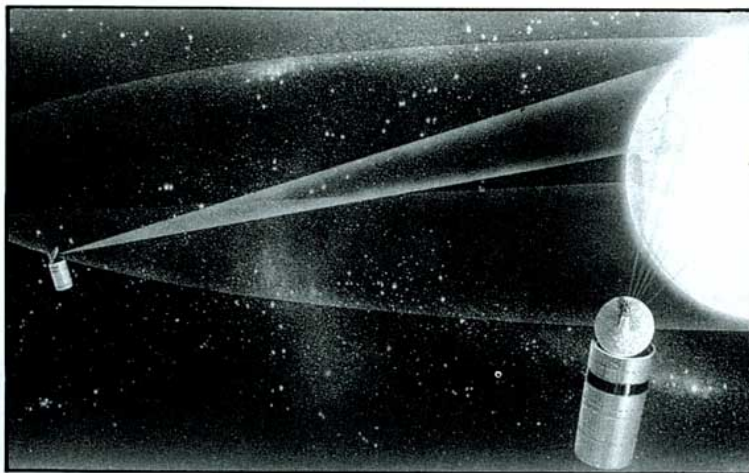
la adquisición por CGE de las operaciones en telecomunicaciones de ITT, como es Siemens; por otro lado se ha vuelto a cerrar una puerta importante a la penetración de ATT en el mercado europeo de equipos.

La asociación de Italtel y Telettra en Italia para formar el consorcio Telit, parece significar un primer paso en el intento por crear un tercer grupo europeo con las dimensiones suficientes como para garantizar la presencia en el mercado a medio y largo plazo. Las principales tensiones existentes en el mercado europeo de equipos siguen siendo a corto plazo: la indefinición del papel a jugar por empresas como Ericsson, GEC y Plessey, y los fabricantes italianos; el gran número de sistemas de conmutación existentes en el mercado europeo; y las presiones comerciales que pueden surgir de la ausencia de suministradores de EE.UU. y Japón.

En el mercado de larga distancia en EE.UU., pasada la euforia de los primeros momentos, las cuotas de mercado conseguidas, y los resultados obtenidos por los principales competidores de ATT parecen abrir serias dudas sobre el éxito de la competencia en estos mercados. Si inicialmente las menores cargas de acceso de los competido-

res de ATT suponían una ventaja en costes para la entrada de nuevos participantes, permitiendo una sustancial reducción de tarifas (hasta un 30% desde la desmembración de ATT), la capacidad de maniobra de ATT reduciendo costes, y la gradual eliminación de las ventajas en tarifas de acceso, están poniendo en serias dificultades a U.S. Sprint y en menor medida a MCI, que siguen acumulando pérdidas sin lograr las cuotas de mercado que esperaban.

Por último los acuerdos recientes entre empresas de Inglaterra y Francia para desarrollar un servicio de correo electrónico entre ambos países; y los recientes acuerdos para la especificación de un sistema pan-europeo de telefonía móvil entre RFA, Francia, Reino Unido e Italia parecen marcar avances importantes en el desarrollo de un espacio común para las telecomunicaciones europeas, al menos en lo referente al desarrollo de nuevos servicios.■



presta los servicios de larga distancia en U.S.A. Según el presidente de la última empresa, las pérdidas serán menores a finales de año al aumentar considerablemente el volumen de tráfico de llamadas, como se prevé. Por otro lado, Sprint ha invertido en avanzadas redes de fibra óptica billones de dólares, dificultando, en cierta medida, la adquisición del 15% del mercado de ventas por parte de MCI (el 10% ahora).■

**RESULTA LA
ADJUDICACION DE LA
CGCT FRANCESA:
REACCIONES EN USA Y
RFA ANTE LA NO
ADJUDICACION A ATT
Y SIEMENS. LUCHA POR
EL MERCADO FRANCES**

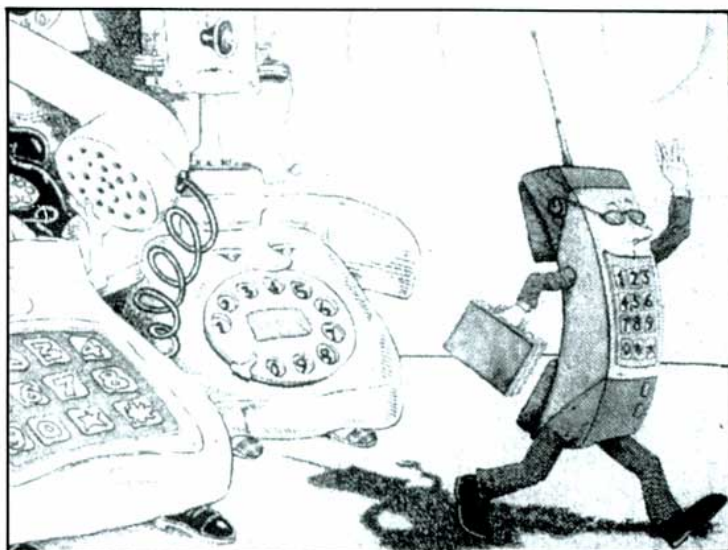
Después de la ardua batalla por la consecución del mercado francés, la decisión del gobierno francés de adjudicar la titularidad del grupo CGCT al consorcio formado por la sueca Ericsson, Matra y Bouygues no ha tardado en desencadenar una ola de reacciones por parte de los otros dos competidores, la alemana Siemens y la americana ATT. Ambas compañías coinciden en afirmar que se trata más de una cuestión política que de una valoración seria de las ofertas presentadas. La firma alemana estima, por tanto, que la decisión ha sido totalmente política y que las presiones agobiantes de la administración americana en contra de su candidatura y de su sistema de conmutación ENSD han pesado decisivamente en su contra. Ahora bien, Siemens no ha presentado ninguna protesta que, en opinión de los expertos, puede deberse a que quiere dar una imagen de buen perdedor con el fin de evitar posteriores enojos de los responsables de la administración americana, mercado en el que Siemens cuenta con grandes proyectos futuros de ventas.

Este fabricante de electrónica, que se asoció con Jeumont Schneider para la compra de CGCT, proclamó, sin embargo, que lamenta profundamente que Francia no haya escogido esta solución europea que habría permitido desarrollar la colaboración de dos sociedades en el conjunto del mercado comunitario. Según el portavoz del grupo germano, M. Bocker, también hay que tener en cuenta que en estos momentos la CGE francesa, a través de su filial Standard Electric Lorentz (SEL), controla actualmente el 30% del mercado germano, y que por tanto un poco de reciprocidad habría sido de desear.

Por su parte, los EE.UU. consideran igualmente que el rechazo del grupo encabezado por ATT se ha tomado "en un contexto de numerosas presiones políticas exteriores" y que muy probablemente podrán reforzar las posiciones proteccionistas del gigante USA. Finalmente los dirigentes de APT se han quedado ante las autoridades americanas y holandesas acerca de los métodos de la adjudicación, sin embargo, ATT no desea ningún tipo de represalias contra Francia, por parte de su Gobierno, ya que "podría hacer peligrar sus deseos de hacer negocios futuros en Francia", como afirmó el vicepresidente de APT, W. Huisman. Por otro lado Hans Van Bree, presidente de la misma APT indicó que el consorcio estaba manteniendo conversaciones con "otros países europeos" sobre la venta de centrales de conmutación públicas. Hay que tener presente que ATT-Philips presentó un plan formal para hacerse cargo de Standard Eléctrica.

Por último, cabe destacar que el carácter de estas reacciones se justifica aún más, ante la observación de los analistas que, opinan de manera generalizada que, existe un 20% de producción por encima de la demanda del mercado mundial de las telecomunicaciones y eso obliga a las multinacionales a maniobrar intensamente por conseguir introducirse en cada uno de los países si quieren tener posibilidad de llevar a cabo negocios en este sector.

La concesión de la C.G.C.T. a Ericsson hará necesario para la compañía sueca el disponer de capital suficiente que la permita afrontar en un futuro las inversiones necesarias para un mejor desarrollo de sus actividades. A principios de año Ericsson ofreció a Telefónica una participación del 5% de su capital, con vistas a una estrategia aliancista que agruparía a diversas empresas europeas de telecomunicaciones, participación que podría alcanzar un mayor porcentaje ante las



necesidades financieras que sin duda se le presentarán a la compañía sueca.

**ACUERDO EUROPEO
PARA
TELEFONIA MOVIL**

La telecomunicación móvil ha sido uno de los sectores que ha experimentado mayor crecimiento durante lo que llevamos de década dentro del dinámico mundo de las telecomunicaciones en general. En la actualidad, unos 500.000 europeos utilizan diariamente algún tipo de telefonía móvil y se espera que esta cifra se acerque a los 700.000 en 1990. Con el objetivo de integrar los dispersos esfuerzos hasta 1991, cuatro gobiernos europeos, la RFA, Francia, Italia y Gran Bretaña, han firmado un acuerdo para crear un sistema paneuropeo de teléfonos móviles en 1991. Representa uno de los más ambiciosos intentos realizados hasta la fecha para integrar la red de telecomunicaciones continental.

El acuerdo sobre los estándares y especificaciones del sistema digital propuesto, que eventualmente serviría a 10 millones de clientes, pretende alcanzar la mayor eficacia industrial posible, haciendo que los grandes grupos

competidores trabajen conjuntamente en el proyecto.

El nuevo sistema sustituirá las fragmentadas redes de baja calidad que funcionan con frecuencias saturadas y que impiden funcionar más allá de los límites fronterizos.

El compromiso proporciona a las empresas europeas una buena oportunidad para resistir la competencia de norteamericanos y japoneses, al unir las fuerzas de la telefonía móvil continental. Asimismo, los expertos creen que las cuatro naciones han abierto camino hacia la meta comunitaria de contar con un auténtico mercado interno en 1992.

El acuerdo se concentra en la tecnología de banda estrecha, lo que permite una utilización más eficaz de las frecuencias de radio que con el actual de banda ancha, originalmente favorecido por Francia y Alemania Federal.

Los responsables europeos manifestaron que el sistema debe funcionar desde los países escandinavos al sur de Europa. Se espera que las compañías europeas, como las alemanas Siemens y Bosch, las francesas Alcatel y Matra, la holandesa Philips, la sueca Ericsson, y las británicas GEC, Racal y Plessey, se muestren interesadas en la aventura.

S

ECTORES

COMUNICACIONES

La futura telefonía móvil descansa casi obligatoriamente en las empresas francesas Matra y CGE, así como en las alemanas Siemens y SEL. Tal estructura bastará para que "entre por el aro" el actual líder mundial de la telefonía móvil, la firma sueca Ericsson, que ya cuenta con una tecnología en banda estrecha. Y aunque otras compañías habían apostado por la banda ancha, la existencia de componentes comunes facilitará una inevitable conversión llamada a contener la colonización extranjera.■

NORTHERN TELECOM MIRA HACIA EUROPA

Ante los resultados registrados por la compañía canadiense durante el primer trimestre de 1987, y tras la recuperación que ha supuesto respecto al pasado ejercicio, que significó un duro traspies después de su formidable marcha durante los años 81 al 85, Northern Telecom modifica su estrategia.

Dentro de esta túnica ascendente la compañía ha decidido crear una nueva división en Estados Unidos con la intención de potenciar principalmente los negocios de comunicación de datos en aquel país. Asimismo, N.T. tiene la intención de aumentar su presencia directa en Europa cambiando la estrategia empleada hasta el momento. Esta comparte el mercado americano con ATT, pero en Europa su éxito se reduce a determinados productos en algunos países.

Sus centralitas privadas son fabricadas bajo licencia en algunos países europeos entre los que se cuentan el Reino Unido, Italia y Suecia. Northern vende equipos de conmutación por paquetes en Alemania, ha suministrado centrales de conmutación a Mercury —la rival de British Telecom en Gran Bretaña— y tiene establecido un importante consorcio en Turquía. La compañía canadiense admite que su decisión de introdu-

cirse en la mayoría de los mercados europeos a través de licencias ha limitado su visibilidad.

A pesar de que la compañía resalta que no tiene intención alguna de cancelar sus actuales acuerdos de licencia, su nueva estrategia contempla también las inversiones directas y las alianzas en la consecución de contratos.

Los directivos de Northern Telecom también han declarado su intención de aumentar sus actividades en Holanda, Grecia, Portugal y España donde actualmente su volumen de negocios es muy reducido.

Fitzgerald ha subrayado que existen dos factores que están creando mayores oportunidades para su compañía, tanto en lo que se refiere a ventas de equipos como a la creación de nuevas alianzas de Europa. En el primer caso, están los pasos dados para la liberalización de las telecomunicaciones en muchos países europeos. En el segundo, está la incertidumbre generada por la reciente adquisición por parte de la francesa Alcatel, de los intereses de telecomunicaciones de ITT.■

BRITISH TELECOM VENDE CIENTOS DE PROPIEDADES

British Telecom ha vendido más de 500 propiedades en los últimos 18 meses como resultado de su programa de modernización. Este programa de ventas crecerá en volumen y continuará hasta 1990, según aseguró la compañía.

Parece ser que durante el año pasado, la BT aceleró la introducción de centrales de telefonía digital sustituyendo progresivamente las analógicas colocando en servicio, una media de una por día de trabajo.

Por tanto, la compañía es capaz de vender también otras propiedades situadas próximas a sus centrales de conmutación antes de la introducción de las digitales,



HOLDING ITALIANO DE TELECOMUNICACIONES

Telit constituye desde el pasado mes de mayo el nuevo holding italiano de telecomunicaciones, estando formado por Telettra (Fiat-sector privado) e Italtel (STET-IRI-sector público), reagrupando así a los dos competidores italianos para afrontar la competencia europea. La formación de Telit ha tardado en acordarse por problemas políticos, y ahora es muy probable que se establezcan acuerdos de cooperación con las británicas Plessey y GEC y la sueca Ericsson; también Telefónica pasa a participar en estos acuerdos.

La estructura del nuevo consorcio parece ser que quedará definitivamente con el 48% de las acciones en manos de Fiat, otro 48% controladas por STET y el 4% restante pertenecerá al banco financiero estatal Mediobanca.

Recordemos que Italtel facturó el pasado año 1,2 billones de liras y emplea a más de 19.000 personas. Su producción se centró en centrales y sistemas de conmutación, télex y teléfonos, además de equipos de transmisión y componentes electrónicos. Telettra, por su parte, pertenece al 100% al grupo automovilístico FIAT y factura cerca de 50.000 millones de pesetas, empleando a 4.000 personas, siendo su producción de sistemas de conmutación y transmisión, tanto para uso civil como militar... Esto da una idea del volumen del negocio que supone dicho consorcio.

En definitiva, la creación de este nuevo holding puede suponer el embrión de una estructura industrial de telecomunicaciones en Europa que compita con Alcatel-NV y Siemens.■

debido a que éstas ocupan mucho menos espacio que las analógicas.■

FRANCIA ESTA DECIDIDA A IMPULSAR LA EUROPA DE LAS TELECOMUNICACIONES

En el II encuentro de la electrónica europea organizado por "Electrónica Hoy" el Sr. Billard, perteneciente a la Dirección General de Telecomunicaciones francesa afirmó que Francia está decidida a impulsar la "Europa de las Telecomunicaciones". Según este miembro de la D.G.T. gala., aseguró que desde 1960 hasta ahora, Francia se ha logrado situar en "el lote de los líderes".

Esta metamorfosis hace, según Billard, que Francia cuente con 24 millones de líneas principales telefónicas, que el 94 por 100 de los hogares del vecino país estén equipados con aparatos telefónicos y que la tasa de averías sea del 25 por 100.

En este contexto, el representante de la Administración gala aseguró que el 50 por 100 de los abonados, del vecino país lo están a un sistema de red digital.

Referente a la red de transmisión de datos por paquetes aseguró que la misma está descentralizada conectada con redes extranjeras y emite 800.000 millones de caracteres al mes. A este respecto menciona el "Atlas 400" sistema reciente de mensajería "que garantiza la conexión del servicio público y las mensajerías privadas".

A esta exposición sigue otra centralizada en el videotex constituido, en la actualidad por 2.500.000 terminales y más de 3.000 servicios diferentes. A ello se une una "suma de negocios que rentabiliza este equipamiento".■

SIEMENS APUNTA HACIA EL MERCADO USA DE LAS TELECOMUNICACIONES

Hace 30 años que Sie-

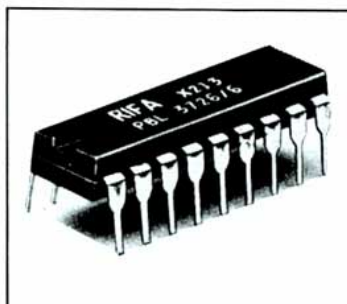
mens, el gigante de la electrónica de la Rep. Federal de Alemania entró en el mercado americano. Pero una incómoda gestión doble (Europa-América), estrategias indecisas y lento desarrollo de productos han supuesto una desventaja en sus esfuerzos de impactar en la industria de las telecomunicaciones en los Estados Unidos, según los analistas americanos. Hoy por hoy, todo esto está cambiando. Siemens, que anunció unos beneficios mundiales de 820 millones de \$, está cosechando buenos éxitos en USA, en conmutación telefónica, impresoras láser, discos de memoria y electromedicina. El momento decisivo es perfectamente visible en las ventas en USA de la compañía al crecer un 24% durante el año fiscal 1986 (finalizado en Septiembre) alcanzando los 2.24 billones de \$; el doble que en 1982.

De todas maneras, esta compañía tiene todavía un largo camino por delante antes de hacer en USA un gran volumen de negocios, como, por ejemplo, aunar esfuerzos en adaptar sus centrales de conmutación europeas a las americanas. Por lo tanto, es probablemente en telecomunicaciones en donde se centra ese esfuerzo pues está resultando ser el elemento clave en las estrategias de las compañías en ambos lados del Atlántico, así parece que se consolidan y expanden en sus mercados tanto sistemas de centrales conmutadas como (PBX's) y líneas de conmutación privadas.

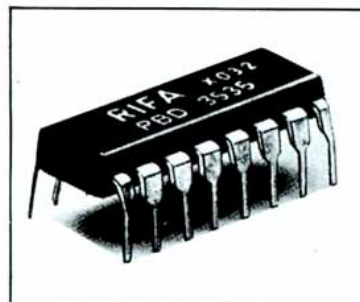
Tanto en el viejo como en el nuevo continente, parece que las compañías de telecomunicaciones están mostrando interés en la decisión de Siemens y GTE corporation de fusionar sus centrales de conmutación y transmisión para sus negocios de exportación.

Todo ello parece indicar la verdadera dimensión y seriedad que la compañía pretende dar a un mercado tan difícil como el americano.■

TELEFONIA INTEGRADA



- Generador de tono.
- Memorizador de 12 números.
- Amplificador microfónico con y sin micrófono electret.



- Generadores DTMF.
- Circuitos conversación.
- Monochip telefónico.
- Controlador digital de conversación.

PRESENTACION DE
LOS RESULTADOS DE
STANDARD

Standard Eléctrica S.A., la filial española del grupo Alcatel, consorcio firmado por ITT y CGE recientemente, ha presentado los resultados de 1986, año que cierra una etapa de 60 años bajo la dirección de ITT.

Ha sido este un año especialmente difícil para la empresa, cuya facturación prácticamente se mantiene, al descender solamente un 1,2%, quedándose en 58.494 millones frente a los 59.227 millones de anterior ejercicio, pero registrando unas pérdidas calificadas de "históricas" por la propia compañía, y ascendentes a 5.944 millones de pesetas.

Para explicar estos resultados, podemos fijarnos en el descenso de las exportaciones en un 16% (8.080 millones en el 86 frente a 9.619 millones en 1985), debida principalmente al importante descenso del dólar en 1986, así como la caída de ventas en Sudamérica y África. Por otro lado, el cambio tecnológico introducido por las nuevas instalaciones digitales, con menos personal de mantenimiento, ha producido una mano de obra ociosa que ha excedido los márgenes de regulación de empleo fijados para la empresa para 1986, y que por tanto ha habido que mantener dentro de la compañía; con los consiguientes gastos. Así es como se ha pasado de 138 millones de beneficio en 1985 (año espejismo, tras 5 años de pérdidas) a las exageradas pérdidas de 1986.

Esta es la situación a la que se enfrenta Alcatel NV, nuevo accionista extranjero de la empresa, que ya ha anunciado el camino a seguir para la reestructuración de la compañía, mediante una serie de aportaciones de capital, que van desde los 3.700 millones de Telefónica, ó 3.800 del Ministerio de Industria y Energía a los 1.400 millones de Alcatel y los 8.500 millones como ampliación de capital.

ESPAÑA, SECTOR TELECOMUNICACIONES

EL PULSO
DEL SECTOR -
TELECOMUNICACIONES
ESPAÑA

Las interminables negociaciones sobre el futuro de Marconi han estado enmarcadas por la urgencia por parte de Alcatel NV de desprenderse de ella debido a sus elevadas pérdidas diarias y, al mismo tiempo, por las condiciones que la misma Alcatel imponía a los posibles compradores, lo que produjo el veto a Siemens y Ericsson y la exigencia de que la actividad de la nueva empresa no se orientara hacia la conmutación pública. Tras una avalancha de informaciones diversas muchas veces confusas o contradictorias, al final se ha producido la sorprendente solución final. Queda por aclarar qué contraprestacio-

nes se le van a ofrecer a la nueva empresa propiedad de Amper y del consorcio APT, así como su línea de productos. Asimismo la constitución definitiva de la otra empresa, que se dedicará a actividades en el Sector Defensa y en la que participarán Amper e Inisel, está aún pendiente de la búsqueda de un socio extranjero y de la negociación de una cartera de pedidos que asegure su viabilidad.

La venta a Ericsson de la participación de Telefónica en Intelsa, así como el inicio de conversaciones con Tellettra con el mismo fin, suponen nuevos pasos en la fase de desinversión de la estrategia del "holding circulante" adoptada por Telefónica. La segunda fase, consiste en destinar los fondos generados a nuevas inversiones que ten-

gan como fin la introducción en España de nuevas tecnologías, está aún pendiente de definir.

Por otra parte continúa sin ver la luz el esperado PEIN II. Sin embargo varias empresas ya han establecido contactos con la Dirección General de Electrónica e Informática y han presentado proyectos de nuevos desarrollos con el fin de obtener ayudas con cargo al Plan. Si esta situación se mantiene por más tiempo puede ocurrir que se comprometa una parte importante de los fondos del PEIN antes de que se publique y sea conocido por todos.

Las aportaciones de Alcatel y Telefónica se producirán a lo largo de 5 años. En la estrategia de Standard Eléctrica están el mantener el liderazgo en el mercado interior y el desarrollo de tecnología, para poder conseguir una posición competitiva en el mercado internacional en 1991. De momento, se ha anunciado que la empresa no tendrá beneficios brutos hasta 1989. Sin embargo, la venta de Marconi Española, que ha supuesto un desembolso de 12.000 millones, será amortizada en un plazo de 5 años, y esto hará que los beneficios netos no vuelvan a ser positivos hasta 1991, ya que cada año habrá que descontar la parte correspondiente a los 12.000 millones de Marconi.

Este ha sido una venta polémica hasta el final, en que se cambió a última hora el destinatario de la firma a la gestora Prodenesa, que, de momento, se lleva el 90% de las acciones mientras espera un comprador firme. El 10%

estante va a pasar a manos del consorcio formado por Amper e Inisel. La variación de los acontecimientos, así como la naturaleza de los firmantes de la venta hacen suponer que se está llevando a cabo una nacionalización encubierta, término este desmentido en fuentes de la compañía SESA. Esta empresa, en representación de Alcatel, afirma que el deseo de la multinacional es apartarse de las actividades de Defensa, en virtud del acuerdo firmado recientemente con Thomson. Además esta venta se ha producido a pesar del próximo desarrollo del subsector de Defensa, según las previsiones de inversión para los próximos años.

PRODENESA:
SOLUCION
TRANSITORIA PARA
MARCONI

La segunda filial española del grupo Alcatel, Marconi

Española, ha ido dando bandazos desde que el presidente del consorcio francés, Pierre Suard, acordase con Luis Carlos Croissier la venta de la agonizante sociedad a una multinacional, a cambio de quedarse con la otra filial, Standard Eléctrica. Esta venta debía realizarse antes del 31 de Mayo, fecha a partir de la cual el grupo francés no se responsabilizaba del estado financiero de la sociedad, y que llevaría por tanto a la suspensión de pagos de Marconi Española, que en siete ejercicios ha sumado unas pérdidas de 15.000 millones de pesetas, a los que hay que añadir 7 millones diarios durante 1987.

En un principio había tres candidatos para la compra de la antigua filial de ITT: Siemens, Ericsson y el consorcio ATT-Philips (APT), que deseaban una entrada en el mercado de la conmutación pública. Sin embargo, aunque en un principio era Ericsson la empresa más propensa a conseguir la compra, en el último

momento fue desechada por Defensa por pertenecer a un país fuera de la OTAN, y por tanto potencial vendedor de tecnología al bloque soviético. Aunque se podía haber llegado a un acuerdo, como el desdoblamiento de la empresa española en otras dos: una dedicada a las telecomunicaciones y otra dedicada a defensa, la empresa sueca se retiró de las negociaciones en cuanto que vio que el porcentaje de mercado ofrecido por Telefónica era muy inferior a sus intereses. Sin embargo, en la carta de intenciones, el plan de regulación de empleo era el menos drástico.

Una vez desechado este socio, el consorcio APT se definió como el más firme en su oferta, y se empezó a definir un plan de venta en el que participaban también las empresas Amper e Inisel.

En un principio, la idea era que las dos empresas españolas asumieran el 51% de Marconi, a través de la formación de un consorcio. El grupo APT, por otro lado, se ocuparía del 49% restante. Con este desenlace, Marconi Española seguía en manos españolas, aunque la dirección operativa correspondiese al consorcio foráneo.

De todas formas, el plan debía ser negociado con más calma, y la solución transitoria por la que se optó fue la de dividir Marconi en dos partes: la de Telecomunicaciones y la de Defensa. La primera quedará en manos del consorcio APT y Amper y acogerá a 450 de los 1.300 empleados de la compañía, mientras que la sección de defensa, o Marconi, propiamente dicha, se dividirá en 3 paquetes de acciones, de 5%, 5% y 90%, que pasarán respectivamente a Amper, Inisel y una sociedad gestora que en un principio iba a ser Gestiber pero que a última hora fue Prodenesa. En esta parte quedarán inicialmente los 850 empleados que restan, pero quedan pendientes del plan de reestructuración que efectuará la gestora, con la intención de que, una vez reflatada la empresa,



sea traspasada, no mayoritariamente, a un socio extranjero, para lo cual existen varias ofertas, entre ellas Ericsson.

En la nueva sociedad formada por APT y Amper, al 50% por cada una, se invertirán 30 millones de dólares, y no comenzará sus actividades, hasta dentro de un año y medio, aunque será constituida antes del próximo mes de octubre. La nueva empresa se centrará en el suministro de equipos de red, y prevee una facturación de 4.000 millones durante el primer año, que se convertirán en 8.500 al final del quinto ejercicio.

Por otro lado, ya dentro de Marconi, y en relación con Alcatel, el panorama presentaba el trabajo paralelo de conseguir un saneamiento de la empresa, y de asegurar el futuro de la misma hasta finales del 87. De este modo, Standard, como casa matriz ha tenido que ceder 11.982 millones de pesetas para deshacerse de Marconi. Esta cifra se desglosa en 4.675 millones para absorber las deudas con el grupo, 1.047 millones para sanear el "agujero" del fondo de pensiones contraído con Metrópolis, 500 millones para hacer frente a créditos bancarios y 4.600 millones para dejar el pasivo de la sociedad a cero. Con ello, la aportación en caso que recibiera Marconi es de 1.000 millones

de pesetas, con lo que podrá mantener su actividad hasta finales de año.

A lo largo de este período el Ministerio de Industria reiniciará los contactos establecidos para la entrada de un socio tecnológico en Marconi que, en todo caso, tendrá mayoría española al cierre del proceso.■

CESELTA: NUEVA ESTRUCTURA DE DIRECCION

Ceselta ha reorganizado su estructura de dirección mediante un "staff" adjunto a la presidencia de José Antonio Pérez Nievas. De este modo la alta dirección es compartida por Antonino Martínez Sarandeses, que encabeza el departamento comercial; Pedro Luis García Vega que está al frente del área de recursos y Salvador Rubio como director financiero. A ellos se une Joan Majó, ex-ministro de Industria, que ha entrado a formar parte del Consejo de Administración.

Referente a la cotización en Bolsa, el presidente de la compañía hizo unas declaraciones en Actualidad Electrónica en donde argumentaba que la decisión de salir en Bolsa obedece a dos cuestiones: la Bolsa como un potencial mercado de capital barato y fácil, además de que, el estar presente allí, constituye un

valioso credencial que facilita las relaciones con otras empresas multinacionales a la hora de asociarse para la participación conjunta en programas europeos.

La otra razón es que, según el Sr. Pérez Nievas, no es buena la existencia de un grupo excesivamente privado. Ante lo declarado, no está de más el decir que Ceselta ha sabido ir captando mercado electrónico profesional con sus propios desarrollos tecnológicos, y sus directivos han sabido esperar cuatro años para ver los frutos de sus investigaciones; es decir, han intentado despegarse del "control" de las licencias extranjeras y producir tecnológico nacional: "Nos han llamado celtibéricos por querer enfrentarnos solos a la competencia extranjera, pero hasta que no seamos más grandes no buscaremos un socio tecnológico".

Hoy, la empresa ha sido capaz de crear centros de comunicaciones digitales, en competencia directa con los suecos de Ericsson, y estar presentes, en lucha directa con el grupo público de electrónica Inisel, por los contratos de la automatización del tráfico aéreo español: el programa SACTA.

La empresa consta de cuatro divisiones: sistemas de mando y control, radar, simulación y aviónica y fabricación. Las tres primeras se dividen a partes iguales el 90% de la actividad mientras que el restante 10% corresponde a fabricación tanto de sus productos como de los ordenadores que hacen para IBM.

Ceselta obtuvo en el pasado ejercicio unos beneficios netos de 915 millones de pesetas.

Los beneficios de Ensa en 1986 ascendieron a unos 250 millones, (de un total facturado de 2000 millones).

Aisa obtuvo unos resultados positivos de 80 millones (de unas ventas de 800 millones) y Solcer facturó alrededor de 150 millones de pesetas.■

TELEFONICA Y CORNING GLASS. NO HABRA JOINT-VENTURE

Telefónica y la multinacional estadounidense Corning Glass Work (CGW) han decidido suspender definitivamente las actividades de Telcor, joint-venture constituida en abril del año pasado para la producción de núcleos de fibra óptica en Asturias.

El principal motivo para este cambio de postura es el de las variaciones de la demanda que se han experimentado desde que el proyecto de la joint-venture fue concebido. En su lugar Telefónica creará una filial con ATT para la producción de componentes específicos de fibra óptica. La participación que se suponía Telefónica tendría en esta sociedad sería de un 35% (de un proyecto que se estimó en 4.500 millones de pesetas a lo largo del desarrollo y con 1.050 millones de capital social).

A los problemas derivados de la variación de demanda había que añadir las dudas que la Comisión Europea tenía sobre la legalidad del acuerdo CTNE-CGW, llegándose a considerar la posibilidad de revisar los términos pactados por lo que estos pudieron suponer de violación de las leyes anti-trust.■

INTELSA Y TELEFONICA NEGOCIOS POR 1.750 MILLONES

Intelsa, filial española del grupo sueco L.M. Ericsson, ha firmado con Telefónica un acuerdo por el cual Intelsa suministrará aparatos telefónicos con tecnología digital y adaptadores para la conexión de ordenadores a la red basados en el sistema de conmutación AXE y la centralita digital MD-110. A cambio Telefónica pagará 1.750 millones de pesetas.

Esta operación no es una simple venta aislada de material sino que se enmarca dentro de los acuerdos para la venta de la participación de

Telefónica en Intelsa a Ericsson (mediante el pago de una cantidad en torno a los 5.000 millones de pesetas).■

TELEFONICA Y SUS FILIALES

La política de desinversión de Telefónica a la busca de financiación para su posterior expansión como empresa de servicios ha generado hasta el momento 3.000 millones de pesetas por la venta de sus filiales.

Aún pendiente de la posible revolución después del verano, Telettra Española espera que el 51% que Telefónica posee de esta empresa sea vendido también.

Los beneficios de la desinversión se verán reducidos con la inversión de 4.000 millones en la filial que próximamente creará con ATT en Asturias para la fabricación de productos de planta exterior de fibra óptica.

También pasa a engrosar el capital disponible por Telefónica los 18.300 millones de pesetas que facturaron las empresas comerciales del grupo de Telefónica (Cabitel, Cetesa, Cosesa, Telyco) el año pasado, así como la venta a THM del 56% de TPSA (empresa que a finales de año se espera tenga un volumen de negocios cercano a los 1.300 millones de pesetas).■

TELEFONICA TIENE PREVISTO INVERTIR 88.000 MILLONES PARA LA EXPO-92

El plan de Telefónica parte de una propuesta de aceleración de inversiones, de manera que la empresa semipública efectúe de aquí a 1992 todos aquellos proyectos que de otro modo tendrían horizonte 2000. Esta circunstancia situará a Sevilla, según el presidente de Telefónica, Luis Solana, en un lugar destacado tanto a nivel nacional como internacional, respecto a la posesión de infraestructuras avanzadas de telecomunicación. En concreto Telefónica se compromete a invertir



en torno a 25.000 millones de pesetas más de lo que suponía un ritmo normal de implantación de nuevos servicios y tecnologías en Sevilla.■

SOCIEDAD DE CAPITAL-RIESGO

La Comisión Directiva de Telefónica ha aprobado la creación de una sociedad de capital-riesgo que se encargará de promover la constitución de empresas de alta tecnología, según informó Luis Solana durante la rueda de prensa destinada a dar a conocer los resultados de la compañía durante este último año.

Entre los proyectos más cercanos se encuentra la creación en Asturias de una factoría para fabricar equipos de planta exterior ligados a la fibra óptica (esta empresa tendría mayoría de ATT, sería operativa a partir de 1989 y con un capital de 1.000 millones de pesetas).

Otro de los proyectos que se pueden enmarcar entre las acciones de la sociedad sería el de la creación de una empresa en colaboración con Amper en la Unión Soviética

dedicada a fabricación de equipos telefónicos.

El que antes fuese responsable de la división naval del INI, Pedro Sancho, presidirá presumiblemente la sociedad.■

TELEFONICA Y SU TESYS

El equipo electrónico de conmutación de paquetes presentado hace 3 años por Telefónica y de tecnología plenamente nacional, el Tesis, está resultando al parecer bastante difícil de vender y no sólo eso sino que incluso las filiales de Telefónica parecen haber perdido su confianza en el sistema. Entre otras Fujitsu-España ha pasado de producir equipos Tesis por 1.637 millones de pesetas (con 16 millones dedicados a desarrollo del sistema) en 1985 a los 750 millones de pesetas (son cero pesetas para desarrollo) que se prevé invertirá entre 1987 y 1988.

Se han vendido sistemas Tesis-5 para la red pública de Transmisión de Datos de la CNCP, para la red Arpac en Buenos Aires, y más recientemente se han llegado a esta-

SOLO TELEFONEAN LOS URBANITAS

Parece ser que los habitantes de núcleos urbanos de menos de 300 habitantes, principalmente en Segovia, tienen difícil el asunto de pagar el recibo del teléfono cada mes. Y es que los vecinos de unas 200 poblaciones segovianas con menos de 300 habitantes (aproximadamente unos 15.000 afectados) se sienten discriminados con relación a los ciudadanos de las áreas urbanas debido a las altas tarifas de enganche que tienen que pagar a la CTNE por estar en el extrarradio.

Los precios a abonar pueden ir desde el millón al millón trescientas mil pesetas aunque en Aldehorno (población de 120 habitantes) un teléfono cuesta el millón seiscientos mil.

La polémica salta a los medios de prensa cuando Fernando Gruber Gamechoicoechea, alcalde independiente en las listas del PSOE de la localidad de Brieva, como responsable de la comisión de afectados comenzó a protestar y criticar este problema. A estas críticas se respondió por parte de Telefónica,

concretamente Javier Nadal, Delegado del Gobierno en la Compañía Telefónica, con argumentos económicos como el que dotar de teléfono a cuantos españoles lo demanden costaría alrededor de un billón de pesetas y que actualmente se viene realizando un esfuerzo inversor por parte de la CTNE de unos 200.000 millones de pesetas anuales en este sentido.

La comisión de afectados no titubea en afirmar que mientras los ingresos de CTNE en 1986 crecieron un 14,3% sus inversiones sólo lo hicieron en un 12,1%.

En la respuesta de Telefónica parece que la solución que propone es la inversión adicional por parte del Gobierno de 3.500 millones de pesetas y la concreción de un plan de frecuencias.

Mientras los recursos de "la Compañía", el dotar de servicio telefónico a núcleos de población de menos de 300 habitantes sean tan caro y nadie ponga el dinero necesario solamente los urbanitas seguiremos llamando por teléfono.■

blecer acuerdos con Túnez para el desarrollo de una red experimental ampliable de transmisión de datos por conmutación de paquetes.■

MOVIMIENTOS FINANCIEROS DE LA CTNE

Para poder responder a sus propias expectativas de crecimiento la CTNE está emprendiendo multitud de acciones paralelas. Actualmente la caricatura financiera de la CTNE sería:

- Beneficios de 45.000 millones de pesetas en 1986 (15,6% por encima del año anterior).

- Cash flow 218.416 millones de pesetas en 1986 (23% por encima del año anterior).

- Pasivo 1 billón 948.743 millones de pesetas 1986 (7,8% de aumento respecto a 1985).

Las principales fuentes de financiación que CTNE observa hoy por hoy son:

- Emisiones de renta fija.

- Cotización de la CTNE (sus acciones) en los más importantes mercados de capitales extranjeros.

En cuanto a las emisiones de renta fija se prepara el lanzamiento de dos emisiones. La primera de unos 10.000 millones de pesetas en bonos y la segunda de unos 25.000 millones de pesetas en obligaciones (con un tipo de salida del 12,75%). Estas emisiones de renta fija serán gestionadas por el Banco de Bilbao y Banco Industrial de Bilbao.

Según Carlos Viada, director general de finanzas de la CTNE, el 1,2% del capital de la compañía es extranjero y el 8% de éste en las bolsas de París, Francfort, Londres y Tokio.

Además de esta situación expuesta por Carlos Viada, la Compañía Telefónica empezó a cotizar en la bolsa de Nueva York las acciones que

poseía el Banco de España (en torno a 48 millones de acciones aproximadamente el 6,5% del capital de la compañía) la situación variará ligeramente y se llegará a tener el 23% del capital de la CTNE en manos de inversores extranjeros y en torno al 35% en manos del sector público.

Según la valoración estadounidense, los 54 millones de acciones que se podrán colocar en Nueva York equivaldrán a los 18 millones de American Depositary Shares (ADS), que salieron a un precio inicial de 0,875 dólares cada una.

Las encargadas de asegurar la operación la entrada de Telefónica en la bolsa de Nueva York son las compañías Goldman Sachs & Co., Merrill Lynch y Solomon Brothers.

Asimismo como movimiento financiero en el extranjero es de destacar la ampliación a 25 millones de acciones disponibles en la bolsa de Tokio, que es el mercado de valores más importantes de Japón.■

TELEFONICA INVERTIRA 140 MILLONES EN EL DESARROLLO DE UN SISTEMA DE COMUNICACIONES INTERNAS TIPO ANILLO DE BANDA ANCHA

Para facilitar las comunicaciones entre los edificios de Telefónica en Madrid y con vistas a ampliar este proyecto como una red de comunicaciones para grandes empresas.

El sistema de comunicaciones es un anillo de banda ancha que permitirá comunicaciones de datos, voz y vídeo. Con este sistema desarrollado queda sin sentido el acuerdo suscrito en su día con Pacific Telesis que preveía la instalación de una red de banda ancha para la interconexión de 450 edificios a lo largo de la calle de Alcalá y el Paseo de la Castellana.■



FABRICA DE TELEFONICA EN LA URSS

Telefónica firmó a finales de mayo un protocolo de intenciones con las autoridades soviéticas según el cual se pondrán en marcha una serie de actividades industriales comunes en el campo de las telecomunicaciones. En paralelo la CTNE negocia con ATT la constitución de una empresa conjunta para la fabricación de equipos de transmisión para fibra óptica.

La empresa mixta de telefónica con la industria soviética será fruto de un año de conversaciones que se iniciaron el 25 de junio de 1986 en Madrid con la firma de un protocolo previo entre Telefónica y una delegación soviética encabezada por el Director General de suministros de comunicaciones al exterior del Ministerio de Industria de Comunicación de la URSS, Sr. Lozhnikov.

La joint-venture CNTE-ATT no pretende sustituir al fallido acuerdo Telefónica-Corning Glass pues en este caso no se tratará tanto de la fabricación de la fibra en sí como de la fabricación de equipos. Por último este acuerdo con ATT podría incluir o afectar a alguna empresa próxima a Telefónica, como por ejemplo Amper. ■

TELEFONICA Y LOS TRANSPONDEDORES DE EUTELSAT

Telefónica y Eutelsat (Organización Europea de Satélites) han firmado recientemente la reserva de dos transpondedores de alta frecuencia, no interrumpibles. Estos dos transpondedores, alquilados a partir de 1990, son de la más actual tecnología y están especialmente diseñados para la transmisión directa de señales de vídeo. Gracias a la excelente cobertura del territorio peninsular los usuarios podrán recibir las imágenes de televisión provenientes de la televisión Pan-

Europea con antenas de pequeño diámetro (aprox. 1 metro).

La cobertura de estos nuevos satélites abarcará a toda Europa Occidental de tal modo que las señales emitidas desde España podrán ser

recibidas en todo el área del servicio Eutelsat.

La puesta en servicio del primer satélite de la serie Eutelsat II está prevista para 1990. Estos satélites de la segunda generación de Eutelsat van a soportar los inicios de

las facilidades de los servicios de la RDSI vía satélite en Europa. Sin embargo los contratos firmados no garantizan la disponibilidad de uso de estos transpondedores de alta potencia de uso de los satélites de 2ª generación Eutelsat. ■

FORMACION PARA NUEVAS TECNOLOGIAS



La Asociación Nacional de Industrias Electrónicas (ANIEL) realizará un programa de formación y reciclaje de personal técnico y de estudiantes universitarios en las áreas vinculadas con las nuevas tecnologías. La inversión será de 30 millones de pesetas y la financiación del proyecto correrá a cargo de la Dirección General de Electrónica e Informática y del Fondo Social Europeo. El programa admitirá a 150 participantes y consta de 6 cursos de dos meses de duración cada uno, comenzando éstos en este mismo mes de julio.

Este programa se origina a partir de la preocupación de las empresas de la industria electrónica ante la falta de titulados en áreas próximas a las Nuevas Tecnologías de la Información (NTI). En vista de ello, ANIEL elaboró una encuesta destinada a las empresas del sector para saber

cuáles eran las demandas y los obstáculos que éstas hallaban en el mercado.

La asociación realizó un informe en función de la respuesta dada por las firmas en el cuestionario, que señalaba fundamentalmente el interés del sector en "llevar a cabo un gran número de contrataciones de titulados en áreas cercanas a las Nuevas Tecnologías de la Información", así como la preferencia empresarial hacia el Ingeniero de Telecomunicación, como "el tipo de titulación que se adapta mejor a las demandas".

La titulación más solicitada por las empresas era efectivamente el Ingeniero de Telecomunicación, que en la encuesta obtuvo una preferencia cifrada en un 34 por 100, seguido del Ingeniero Industrial (18 por 100), Licenciado en Informática (15 por 100), Licenciado en Físicas 13 por

100), Ingeniero Aeronáutico (7 por 100), Licenciado en Económicas (4 por 100), Ingeniero técnico de Telecomunicación, Licenciado en Química y el Licenciado en Ciencias Exactas (todas ellas con un 3 por 100).

La pequeña y mediana empresa consideran que el déficit de titulados en áreas próximas a las NTI es uno de los problemas más graves y agudos. Según fuentes de ANIEL, la Universidad española es incapaz de aportar al mercado de trabajo el número suficiente de titulaciones para cubrir la demanda empresarial, lo que está produciendo "graves problemas de inflación de costes y de tensiones laborales que amenazan con paralizar la expansión de la industria". ANIEL piensa que ante este hecho la Universidad "sólo es capaz de reaccionar a medio plazo". ■