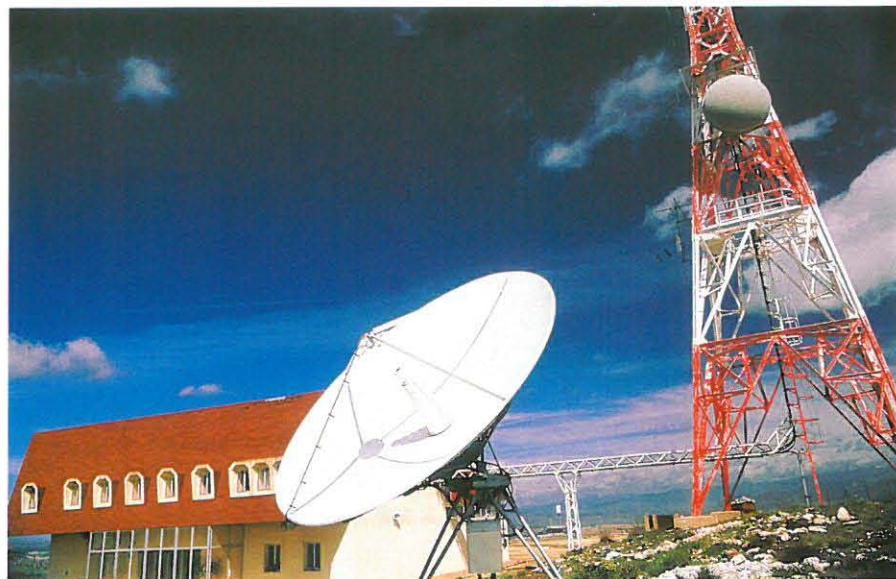


importancia, no sólo en cuanto a la con figuración del valor añadido nacional, sino por lo que se refiere a la posible expansión internacional.

Por otra parte, un negocio de alta intensidad de capital y largo período de recuperación de las inversiones, para orientarse con ambición y éxito hacia el futuro necesita un accionariado estable, con vocación de permanencia a muy largo plazo y que espere rentabilizar su inversión vía beneficios (reinvertibles) y no vía plusvalías (liquidables) a corto y medio plazos.

Es evidente que un segundo operador con un perfil corporativo como el descrito, además de introducir una sana competencia (con visión estratégica), que lógicamente dinamizaría el mercado de los servicios para bien de todos, ofrecería necesariamente oportu-



nidades de suministro a la industria nacional, que ha demostrado con creces su buen saber hacer en el mercado interior y ha sido capaz de acompañar con éxito (de todos y para todos) la expansión internacional de Telefónica y competir con crecientes resultados positivos en el exterior.

Es de esperar que con las experiencias habidas aquí y allá, y las consideraciones anteriores, el Gobier-

no tome finalmente la decisión más acertada para todos, sobre la que nos consta su buena voluntad. Sólo falta que se vea sancionada por los hechos. ■

**\* JESUS BANEGRAS**

*Jesús Banegas Niñez es Presidente de ANIEL.*

## Un camino largo y difícil



**FERNANDO MARISTANY**

**S**alir de la órbita del Estado es siempre difícil, pero hay casos donde técnicamente es mucho más complicado. Cuando se trata de una compañía que ya cotiza en bolsa y la privatización consiste en la colocación del paquete que está en manos del Estado, el éxito depende principalmente, además de la solvencia y potencial de la compañía vendida, de la elección del momento de la

emisión y de la inversión en publicitar la venta.

El caso de RETEVISION no es éste. Por el contrario, es una operación sin precedentes que ha supuesto un largo y complicado proceso que está marcando el camino para futuras privatizaciones.

	<b>Nº ACCIONES 2.400.000</b>	<b>Nº ACCIONES 1.333.333</b>	
<b>PRECIO ACCION EN PTS.</b>	<b>60% CAPITAL EN MM. PTS.</b>	<b>AMPLIACION 10% EN MM. PTS.</b>	<b>TOTAL OPERACIÓN EN MM. PTS.</b>
19.000	45.600	25.333	70.933
25.000	60.000	33.333	93.333
30.000	72.000	39.999	111.999
35.000	84.000	46.666	130.000
40.000	96.000	53.333	149.333
45.000	108.000	59.999	167.999
50.000	120.000	66.666	186.666

## En portada: El Segundo Operador

El esquema anexo indica los pasos seguidos en este proceso. El color verde se muestra, esquemáticamente, los trabajos realizados para la creación de una Sociedad Anónima partiendo de un Ente Público y, en azul el camino seguido para la venta por Concurso Público restringido, camino elegido por el Gobierno, para la

**Retevisión es una operación sin precedentes que está marcando el camino para futuras privatizaciones.**

venta del 60 % de la S.A.

En el cuadro de la página anterior se da idea del monto financiero de la operación en función de las ofertas presentadas por el 60% de las acciones de la compañía y simultánea ampliación del 10 % del Capital.

La estrategia, a la que tanto aportó el Colegio de Ingenieros de Telecomunicación, de construir un Segundo Operador basándose en los activos y el personal cualificado del operador audiovisual español, ha demostrado su acierto al ser respaldada por tres grandes licitadores que pujan por hacerse con el control de RETEVISIÓN S.A. ■

**\*FERNANDO MARISTANY**

Fernando Maristany es Director del Proyecto de Privatización de Retevisión.

