

Alierta descarta nuevas compras de Telefónica

La operadora sólo tiene un 32% de su negocio en España

MAR DÍAZ-VARELA
Madrid

El presidente de Telefónica, César Alierta, ha dado por cerrado el proceso de compras. "Algunos inversores creen que vamos a seguir comprando cosas pero no lo vamos a hacer", afirmó a *The Wall Street Journal*. Con esta decisión, Alierta se suma a la estrategia que ha impulsado el presidente del Banco Santander, Emilio Botín, que ha dado por zanjada la expansión que inició para aprovechar las gangas que ofrecía la crisis. Esta política ha reducido el peso de España en su negocio al 16%.

En el caso de la operadora de telecomunicaciones el negocio doméstico representaba un 32,4% en el primer semestre, cifra que podría reducirse tras la consolidación de Vivo. Se da la paradoja de que a pesar de la disminución de la aportación de España, concentra la mayor parte de su plantilla.

"Ahora tenemos la presencia que queremos tener", afirma Alierta. Telefónica es la primera empresa española por su capitalización bursátil y el segundo grupo de telecomunicaciones europeo. Esta expansión en más de 25 países se ha realizado bajo la presidencia de César Alierta. En este periodo ha pasado de tener 86 millones a 277 millones de clientes. Sus ingresos se han disparado hasta 57.000 millones de euros.

Tal como explica Alierta, desde el momento en que asumió la presidencia hace diez años tuvo claro que "el mundo iba a ser global, por lo que teníamos que ser globales, en Europa, en América Latina, y esa fue la razón por la que compramos O2. Luego decidimos que teníamos que tener una relación con los chinos", añadió respecto a sus socios de China Unicom. "Estar en el negocio de las telecomunicaciones ayuda mucho, porque se pueden observar las tendencias antes. Todo lo que se necesita son las finanzas correctas para hacerlo", puntualiza.

Por esta razón, los objetivos de la operadora en este momento son el desarrollo orgánico y



César Alierta, presidente de Telefónica

BLOOMBERG

"Estoy muy feliz, ¿por qué habría de retirarme?"

■ César Alierta ha completado un década como presidente de Telefónica y no tiene previsto marcharse, tal como afirma a *The Wall Street Journal*: "Lo estoy pasando muy bien como presidente ejecutivo. Me siento muy bien y estoy muy feliz, así que ¿por qué habría de retirarme?"

Durante estos diez años (llegó en julio del 2000) ha dado la vuelta a la compañía, saneó los activos comprados durante el boom de la burbuja tecnológica y ha consolidado la expansión en 25 países.

las sinergias de los nuevos negocios como internet. Además de la reducción de su deuda, que se elevaba a 48.412 euros en junio, lo que representa 2,3 veces su OIBDA (ingresos de explotación antes de depreciación y amortización).

La última gran operación de Telefónica fue hacerse con el control en la brasileña Vivo tras comprar a Portugal Telecom su 30% por 7.500 millones. Esta operación le ha permitido convertirse en el principal operador integrado de telecomunicaciones con un 27% del mercado y 70 millones de clientes.

Alierta ha descartado ofrecer acciones de su filial para obtener capital. "No necesitamos hacerlo. ¿Por qué habríamos de reducir posiciones en países que van a crecer mucho? El potencial de crecimiento es enorme".

Telefónica ha invertido 90.000 millones en Latinoamérica, donde es el primer inversor extranjero.●

TRIBUNA

Miguel Trias Sagnier

Catedrático de Derecho Mercantil de Esade (URL)

La hora de los valientes

La salida de la crisis es la hora de los valientes. En primer lugar porque nadie está seguro de antemano del horizonte en que se sitúa la recuperación. A toro pasado todo parece evidente, pero quién es capaz de pronosticar ahora si en dos años nuestra economía habrá entrado en fase ascendente o, por el contrario, habremos recaído en una atonía a la japonesa. Todos podemos hacer nuestras cábalas y formular nuestros personales augurios, pero no podemos fiar a ellos el futuro de los proyectos empresariales y profesionales en los que estamos implicados. Lo que está claro es que el término crisis se presenta en toda su connotación etimológica como momento de cambio y para él debemos prepararnos. ¿Podemos atisbar algunas de las líneas del nuevo escenario en el que la crisis nos ha introducido? Más allá de la tentación adivinatoria, podemos constatar una serie de factores que se van dibujando con nitidez:

1. Un escenario macroeconómico de bajo crecimiento y altas tasas de desempleo en Europa convivirá con tasas de crecimiento más altas en Asia y Latinoamérica que probablemente se extiendan a lo largo de toda la década que empieza.

2. En el contexto europeo, el marco de crecimiento bajo y fuerte competencia de las economías en desarrollo está llevando a las empresas, una vez concluida la fase de reestructuración

Triunfarán las empresas que aprovechen las oportunidades generadas por los nuevos aceleradores del crecimiento

financiera, a movimientos de reducción de costes y maximización de la eficiencia.

3. Diversos ejes o *drivers* actuarán como acelerador del crecimiento: medio ambiente, eficiencia energética, salud, tecnologías de la información. No debemos identificar los ejes necesariamente con industrias, pues atraviesan transversalmente los sectores económicos. El eje energético no sólo se halla presente en las empresas del sector, sino también en la industria del automóvil, en transportes o en la construcción de vivienda nueva. El de la salud afecta al sector sanitario y farmacéutico, pero penetra cada vez de forma más decisiva en la industria alimentaria. Pueden citarse otros ejemplos, pero lo importante es que las empresas que sepan aprovechar las oportunidades que dichos ejes generen serán las triunfadoras.

4. La clave de la competitividad vendrá marcada, bien por el desarrollo de técnicas de gestión imaginativas que potencien la eficiencia y ofrezcan los productos y servicios a un mejor mix entre precio y calidad (modelo *low cost*) o bien por el desarrollo de tecnologías diferenciales y la atracción de talento capaz de potenciarlas (modelo *high tech*). Las empresas tienen que elegir entre una u otra vía.

Como he dicho, es la hora de los valientes. Es el momento de dar carpetazo a la zozobra, fijar una estrategia decidida y apostar por ella a fondo. Los líderes que sepan formularla e infundir fe en el proyecto serán los capaces de movilizar los mejores recursos humanos y materiales.

AVUI 21.55 H

SCENE OF EXTREME STUPIDITY

ELLS PREMIS DARWIN

MORIR DE LA MANERA MÉS ABSURDA. POT TENIR PREMI UNA DIVERTIDA COMEDIA AMB TOCS D'HUMOR NEGRE

JOSEPH FIENNES

WINONA RYDER

8tv

LA PRIVADA DE CATALUNYA