

Vodafone da por hecha la recuperación de la economía en España

Pallete afirma que el veto a la venta de O2 será muy negativo para las telecos

José María Álvarez-Pallete se mostró ayer crítico con Bruselas, advirtiendo de que si finalmente bloquea la venta de la filial británica O2 a Hutchison será una mala noticia para el sector en Europa, que tiene que ganar tamaño para acometer las inversiones en nuevas redes. Pallete confirmó que la teleco tiene alternativas, como la salida a Bolsa de Telxius y el pago de dividendo bajo la fórmula del scrip dividend.

SANTIAGO MILLÁN Madrid

La decisión final de la Comisión Europea en torno a la venta de O2, filial de Telefónica en Reino Unido, a Hutchison y su posterior fusión con Three está a punto de hacerse pública. José María Álvarez-Pallete, presidente de la operadora española, afirmó ayer que la compañía espera una respuesta inminente de Bruselas.

En un evento sobre telecomunicaciones organizado por UGT, Pallete reconoció que Bruselas puede bloquear la operación, si bien insistió en que las propuestas de Hutchison están en línea con las establecidas en operaciones similares que fueron aprobadas.

Pallete se mostró crítico al señalar que si se bloquea la venta de O2 se estará enviando un mensaje muy negativo al sector de las telecos en Europa, que necesita ganar tamaño para afrontar las fuertes inversiones que necesita para acometer los despliegues de infraestructuras de nueva generación. "No es una buena noticia", ha asegurado.

El directivo insistió en que Telefónica tiene distintas alternativas en las que lleva tiempo trabajando. Entre ellas figura la salida a Bolsa de Telxius, el pago en acciones del segundo tramo del dividendo de este año a través de la fórmula del scrip dividend así como otras medidas de eficiencia internas. Pallete dejó claro que la compañía seguirá con el proceso de reducción de deuda, que conllevará la tranquilidad para los inversores y las agencias de calificación.

El ejecutivo exigió que haya reglas iguales para todos en el nuevo mundo digital, tanto para los gigantes de internet como Facebook o Google, como para los operadores de telecos. "Si no están regulados, que nos desregulen a nosotros", dijo Pallete, indicando que a



Laurent Paillassot, José María Álvarez-Pallete y Antonio Coimbra, en el evento de telecos organizado por UGT. PABLO MONGE

ORANGE

DEFENSA DE LA APUESTA POR ESPAÑA

● El consejero delegado de Orange España, Laurent Paillassot, aseguró que está "muy satisfecho" con la situación de la compañía en España, un país donde se está registrando "un crecimiento muy importante".

● Paillassot destacó el plan de inversión en despliegue de redes de nueva generación de 3.000 millones de euros para los próximos cinco años.

● El directivo defendió la apuesta de Orange por la banca móvil, indicando que el grupo tiene la capacidad de "capturar una pequeña parte" del gran mercado de la banca digital. La teleco prevé lanzar Orange Bank en Francia en 2017 y posteriormente en España.

"mismos servicios, mismas reglas". El directivo señaló que cuando se caen plataformas de internet como WhatsApp, sus clientes llaman a quejarse a los centros de atención telefónica al cliente de los operadores.

Con respecto a la incertidumbre política en España, Pallete dijo que Telefónica mantiene los planes de inversión en redes. El directivo explicó que la inversión en despliegue de infraestructuras todavía no ha tocado techo, pero advirtió de la necesidad de contar con una regulación adecuada que mantenga los incentivos para la inversión. Pallete precisó que las telecos tienen por delante todavía algunos años de fuerte intensidad de capital, para los despliegues de 4G y fibra. "Cuando acabe el despliegue disminuirá la inversión, pero para eso quedan dos o tres años", dijo.

Posición de Vodafone

En el mismo evento, Antonio Coimbra, consejero delegado de Vodafone España, afirmó que la recuperación del mercado español es un éxito y añadió que España será el país con mayor creci-

miento del PIB en la Unión Europea. Además, Coimbra dijo que el paro podría bajar hasta el 17,5% en 2018. Con respecto al sector de las telecomunicaciones, pronosticó crecimientos de los ingresos cercanos al 2% hasta 2019.

Coimbra indicó que el reto de Vodafone es pasar a ser una compañía digital convergente en un periodo de tres años: total satisfacción, total convergencia y total digital. El directivo destacó que la atención al cliente es clave para la operadora y una de sus respuestas estratégicas. "La atención personal al cliente nos diferencia de empresas como Amazon o Google", afirmó.

Ante la cuestión sobre los planes de crecimiento de Más Móvil con la adquisición de Pepephone y los rumores de compra de Yoigo, Coimbra afirmó que ve difícil que surja un gran cuarto operador convergente en España que pueda competir con Telefónica, Orange y Vodafone. "Aunque siempre hay nichos de mercado, hay tres operadores muy potentes y competitivos y veo difícil que haya espacio para un cuarto operador convergente, pero les toca a ellos", señaló el directivo.

Orange defiende su capacidad para entrar en el mercado de la banca digital

FGM supera el concurso de Fagor y prevé triplicar ventas y crear empleo

J. V. San Sebastián

Fuera de Fagor Electrodomésticos hay vida. Fagor Grupo Mueble (FGM) nació como una parte de las actividades del que fue líder europeo en línea blanca y una de las cooperativas de referencia de Corporación Mondragón, y que luego desapareció por su propia crisis, provocada en parte por la competencia de los fabricantes asiáticos del sector. FGM ha superado su propio concurso de acreedores.

Ayer publicó sus planes de negocio para los dos próximos años, que pasan por casi triplicar el volumen de ventas, sobre las cifras de 2015, para facturar 18 millones. Y con importantes objetivos en empleo. Busca un incremento de la plantilla de alrededor del 45%. FGM quiere aumentar el actual equipo de 55 profesionales, hasta 80 empleados en 2018.

Francisco Vera, presidente ejecutivo de FGM, que tiene su sede en Azpeitia (Guipúzcoa), resaltó ayer en la capital donostiarra que la empresa aumentará sus pedidos

LAS CIFRAS

● La empresa vasca prevé cerrar el ejercicio de 2018 con una plantilla de 80 empleados (sobre los 55 actuales) y con un ebitda (beneficio bruto) de 2,8 millones. Este resultado fue de apenas 100.000 euros al pasado 31 de diciembre.

en el entorno local y en proveedores especializados en mecanizado, tapizado, carpintería, estructuras metálicas, herrajes y vidrios, entre otros ámbitos.

FGM quiere darle una vuelta a la orientación clásica del negocio de electrodomésticos. Según Francisco Vera, esa estrategia "pasa por cambiar la concepción" de la actividad en el sector de línea blanca. "No queremos ir a países, sino a clientes", según su discurso. Vera añade que "apostamos por la centralidad del cliente y no por el producto. Analizamos la filosofía de las empresas y anticipamos sus necesidades. No somos fabricantes de muebles, sino un solucionador de espacios", concluyó ayer en un encuentro con los medios en San Sebastián. Fagor Grupo Mueble, que es una sociedad limitada, integra a las compañías Coinma (mobiliario de oficina), Danona (hogar y hoteles) y a parte de Fagor Electrodomésticos.

Primera reunión con la plantilla de Telefónica

Si en la mañana de ayer estuvo en el evento de UGT, por la tarde, José María Álvarez-Pallete mantuvo un encuentro con el conjunto de la plantilla de Telefónica a través de internet, el primero como presidente tras sustituir a César Alierta hace poco más de un mes. Pallete, que mañana presidirá por primera vez la junta de accionistas de la

teleco, defendió ante los empleados de todo el mundo que Telefónica está a la cabeza de la visión de los cambios en el sector.

Pallete, que habló desde el auditorio de la sede de la operadora en el Distrito C, pidió a los empleados que estén orgullosos de pertenecer a la compañía y no tengan miedo a los cambios, indicando que hay que em-

pezar a mirar a Telefónica como una compañía de plataformas.

Entre los mensajes de clave interna, Pallete dijo a los trabajadores que "se puede ser grande sin ser arrogante", añadiendo que cuando Telefónica se pone en marcha, es tremendamente decidida.

El directivo indicó que los clientes son la principal

fortaleza de la operadora y deben estar en el centro. El presidente de Telefónica dijo también que los clientes son los dueños de sus datos, y ese es el compromiso de la empresa. En esta línea, explicó que el 20% del consumo de datos del usuario se va en publicidad y herramientas de seguimiento. Con respecto a su conocida afición por

las redes sociales, Pallete destacó que su uso le ha servido para conocer la realidad de la empresa desde la visión de los clientes.

El directivo, gran aficionado también al maratón, señaló que lo bueno de correr maratones "es que sabes que es duro, pero que la llegada a la meta lo compensa todo".