



EL DEAL

Los 100 días de vértigo de Murtra en la presidencia de Telefónica



El lunes 28 de abril se cumplieron cien días desde que Marc Murtra fue nombrado presidente de Telefónica, en sustitución del anterior primer ejecutivo, José María Álvarez-Pallete, al que un día antes, en Moncloa, el Jefe de la Oficina Económica, Manuel de la Rocha, le comunicó que había perdido la confianza del nuevo núcleo duro del capital formado por el holding estatal Sepi, la teleco saudí STC y CriteríaCaixa, que suman, entre los tres, un 30% del accionariado.

La cercanía de Murtra con el PSOE –especialmente con su hermano catalán, el PSC– ha determinado su trayectoria empresarial más reciente, puesto que ha protagonizado dos sonados desembarcos, primero en Indra (mayo de 2021) y luego en Telefónica, al hilo de la presencia del Gobierno en el capital de estas dos empresas.

Esta característica –su cercanía política al partido gobernante– ha determinado la actuación en los muy activos primeros cien días de su mandato en una de las mayores empresas españolas. Lo ha hecho a través de dos vías.

Por un lado, Murtra cuenta con el respaldo claro de un 30% del capital, o incluso el 35%, si se incluye al BBVA en la ecuación, lo que nunca tuvo Álvarez-Pallete.

Pero por la misma razón, el mandato de Murtra va a estar también mucho más ligado al ciclo político que el de su antecesor, que fue el primer y el único presidente de Telefónica no promovido por el Gobierno de turno – con una primera meta volante previsible en las elecciones generales, como muy tarde en julio de 2027, dentro de poco más de dos años.

Precisamente, las propias formas de su llegada a la presidencia de Telefónica han activado los anticuerpos de la oposición y pocos dudan de que, si tras las próximas elecciones hubiera un Gobierno de otro signo político, uno de los primeros afectados sería el nuevo presidente.

Resumiendo, Murtra tiene mucho poder y respaldo accionarial –el 35% de los cuatro grandes accionistas supuso el 54% del capital presente en la última junta de accionistas–, sobre todo cuando uno de ellos tiene el poder suplementario de ser el Gobierno y poder usar el BOE.

Pero esa cercanía política es una espada de doble filo porque, al mismo tiempo, su mandato puede ser relativamente corto si se produce una alternancia en la Moncloa y llega a gobernar el PP.

Poder y prisa

Murtra, consciente de las dos circunstancias, está tomando de-

La primera etapa del presidente ha estado marcada por su resolución para tomar decisiones difíciles, como las salidas de Latinoamérica, la revolución directiva y su apelación a las fusiones.

cisiones de calado a toda velocidad. Muchas de estas decisiones llevaban tiempo cociéndose en la casa, pero su antecesor no acababa nunca de encontrar el momento –o el respaldo– oportuno.

Esta doble circunstancia –poder y prisa– explica la rápida sucesión de operaciones corporativas, dando un impulso decisivo a la salida del grupo de Latinoamérica pendiente desde 2019.

Brasil va a seguir siendo un mercado estratégico, lógicamente, puesto que se trata del país donde Telefónica es más fuerte y donde mejor evoluciona el grupo, más incluso que en España.

Murtra inauguró su mandato con la petición del concurso de acreedores de la filial de Perú, a la que siguieron la venta exprés de Argentina, el acuerdo definitivo –a falta de autorización oficial– para la venta de Colombia y la reciente venta, por 0,9 millones de euros, de la filial peruana.

Tras estas ventas de tres de los más grandes mercados del grupo en Latinoamérica, aún restan Chile y México, y mercados menores como Uruguay o Ecuador, además del problemático mercado venezolano. Pero

ya nadie duda que se venderán más pronto que tarde –el mandato para el banco JPMorgan era general para todos los activos de la región– siempre que se encuentre algún comprador.

Terremoto directivo

Al mismo tiempo, Murtra ha acelerado en la creación de un comité ejecutivo más afín, con sonados nombramientos, fichajes y salidas. El cambio más destacado es el de Emilio Gayo, que ha pasado de ser presidente de Telefónica España a CEO del grupo sustituyendo a Ángel Vilá.

Aunque la trayectoria y gestión de Gayo le avalan para el cargo, otros nombramientos –como los de Borja Ochoa para presidir España, Sofía Collado al frente de Telefónica Tech y Sebas Muriel como responsable de Digital– no han sido recibidos con tanto consenso, ya que muchos analistas alegan cierta falta de experiencia concreta para desempeñar los cargos para los que han sido designados.

A estos nombramientos se les unen otros de marcado perfil político, como el de Javier de Paz, el director que ha sido el vínculo de Telefónica con el PSOE desde 2007, como presidente de Movistar+, la tele del grupo; y el de Carlos Ocaña –amigo personal de Pedro Sánchez– como vicepresidente del directorio. Con todo, es poco probable que el relevo en el comité ejecutivo haya finalizado, por lo que lo normal es que

lleguen más cambios a corto plazo.

El otro gran vector de actuación de Murtra es su decidida reivindicación de la necesidad de fusiones en el sector. Pero en la junta de accionistas lo dejó claro: no se trata solo de fusiones transeuropeas. Antes, tiene que haber fusiones dentro de cada país, las únicas que aportan sinergias, mejoras competitivas y de márgenes, si es que Europa ha aprendido de verdad la lección.

Consolidación

Esa apelación ha dejado como objetivo prioritario en España a Vodafone, ya que Digi, el otro candidato que movería la aguja, no parece que vaya a estar en venta en los próximos años.

En Alemania, la opción más obvia es fusionar O2 con 1&1, el cuarto operador móvil –que usaba la red de O2 hasta que cambió en 2023–, aunque podría contemplarse incluso una integración con Vodafone, siempre que Bruselas tuviera mucha más manga ancha que hasta ahora.

El otro problema aparece en la filial del Reino Unido. Allí sí se puede intentar consolidar la pléyade de operadores alternativos de fibra surgidos a la sombra de BT en los últimos años. Pero parece difícil que Telefónica se pueda hacer con el 100% de su filial británica. Y no sólo por el costo de ese 50%, sino porque Virgin Media O2 tiene 25.000 millones de euros de deuda, casi la misma que el grupo español. Eso significa que consolidar a la filial británica supondría duplicar automáticamente la deuda.