

labolsa.com

Visítalo en: <http://www.labolsa.com/foro/mensajes/1110821005/>

Una entrevista a D.Leopoldo Fdez. Pujals para quien no la haya leído

[ONASIS] Blog | 18:23, 14/Mar 2005 |

UN ESTILO AMERICANO DE NEGOCIAR Y UN OPTIMISMO FORMIDABLE DEFINEN AL PRESIDENTE DE JAZZTEL: LEOPOLDO FERNÁNDEZ PUJALS".

Dos periodistas y un fotógrafo de Capital a un lado del ring, y en el otro, uno de los mejores vendedores del mundo: Leopoldo Fdez. Pujals. Alto, bronceado, sonriente, este hombre de 57 años y de origen cubano (dice que sus antepasados cuidaban vaquitas en Asturias), ya forma parte de la historia de la economía española, pues montó una tiendecita de venta de pizzas a domicilio en Madrid en 1988, y 10 años después todo el país devoraba sus telepizzas. Y a continuación, en ese país se lanzó a comprar acciones de Telepizza en Bolsa, y la empresa hizo ricos a muchos, empezando por el mismo Pujals, que con más de 300 millones de euros se fue a Miami a hacer la guerra contra Fidel Castro, por cuya culpa salió de Cuba con 13 años.

Pero volvió a España: primero para montar la mejor yeguada de raza española, y luego, para comprar JAZZTEL, una operadora de servicios telefónicos que se debatía entre la vida y la muerte. Confiesa que se metió en JAZ "rápido y corriendo", y sin haber hecho un estudio a fondo. Fue en septiembre del año pasado, y cuando alguien dio el chivatazo de que el ex rey de las pizzas entreba en Jazztel, el valor salió disparado.

Capital: La acción de Jazztel ha subido en cuanto usted ha puesto su cara. Entonces, ¿qué es más fuerte: el valor de Jazztel o el valor de Pujals? ¿No le parece irracional?

Pujals: He demostrado que una inversión de 10 mill. de ptas. puede llegar a valer más de 2000 millones de ptas. en Bolsa en 10 años, entre 1988 y 1998. Eso dice algo de mi persona, ¿no?. Y es porque YO DIRIJO DE UNA FORMA DIFERENTE A OTROS. El fundador de Zara lo ha hecho, pero no en 10 años. Pero no hay en el mundo un negocio de comida rápida que en 10 años haya abierto en tal número de países y haya facturado lo que Telepizza en tan poco tiempo. Ninguno: ni McDonalds, ni Domino's, ni Pizza Hut... ¡ninguno!

Capital: Pero si usted fuera hoy presidente de Telepizza su fama estaría por los suelos, ya que el valor de esa empresa se ha derrumbado. Saltó a tiempo.

Pujals: Perdón, ¿ustedes creen que las empresas caen por obra y gracia del Espíritu Santo? No.

Capital: Hace siete años, cuando era presidente de Telepizza, usted dijo que el negocio de la masa ya se estaba agotando.

Pujals: Vamos a ver. Si yo tengo un negocio que está creciendo en España a un buen ritmo, llegará un momento en que el crecimiento se estanque. Yo vendí Telepizza porque en el futuro implicaba estar viajando por el mundo entero, y yo quería ver a mis tres hijos y no depender de una maleta.

Capital: Si vendiera hoy las acciones de Jazztel que compró hace pocos meses, ya ganaría mucho dinero, vamos se forraría.

Pujals: ¿Sí?, ¿Ustedes creen?^, ¡sí ya estoy forrado!, ¿para qué quiero vender si ya estoy forrado?. Los empresarios no hacen estas cosas por dinero; lo hacen porque es un reto. Yo estoy aquí porque esto es un reto un pelín altruista, y también porque estaba un poco aburrido. Quería comprar algo. Al principio, no estaba interesado por JAZZTEL. Entonces, me prepararon los números y me demostraron que podía crecer. y me convencieron.

Capital: ¿Y cómo estaba en aquellos momentos la compañía?

Pujals: Les digo la verdad: cerca de la bancarrota. Pero yo, después de entenderla, dije: "ESTA EMPRESA LA VOY A LEVANTAR: ME METO". Inicialmente pensé facturar 200 millones de euros, y ahora 1000

mill. Estoy haciendo el plan para cumplirlo.

Capital: Bueno, eso que dice usted es un proyecto; puede cumplirse... o no.

Pujals: Ya están insultando mi integridad. ¡No estoy mintiendo!

Capital: No hemos dicho eso.

Pujals: (Al fotógrafo). Tú, que tienes buenos oídos, ¿qué han dicho los periodistas?, ¿ustedes creen que la gente no va a usar el teléfono?

Capital: ¿Y por qué otros no han visto lo que usted en JAZZTEL?

Pujals: Yo se cómo hacer negocios, crecer, identificar si un ser humano es competente para tal cometido, si te engaña...

Capital: Parece como si usted tuviera las claves para todos los negocios.

Pujals: Sé cómo seleccionar personal, cómo motivarlo, cómo cortar gastos innecesarios, cómo meter dinero donde corresponda... Eso sí se hacerlo. Yo sé cómo agarrar un negocio y arreglarlo.

Capital: ¿Y cómo estimula a su equipo? ¿con dinero?, ¿con un estilo de vida magnífico?

Pujals: Muchas cosas. SOY UN CAPITALISTA CON MENTALIDAD SOCIAL. Creo que es incorrecto que el 5% de la sociedad tenga casi todo; tiene que haber un reparto. Al llegar a esta compañía, puse una sola condición: que todos los empleados tuvieran la oportunidad de poseer opciones sobre acciones, como yo, y al mismo precio que yo. Pongo la mano en el fuego: en el años 2006 y en 2007, van a duplicar su sueldo, pues sus acciones van a subir.

Capital: Díganos, en tan poco tiempo, ¿ya sabe lo que es un megabit, la fibra óptica y la transmisión digital?

Pujals: Se lo suficiente. En un negocio hay que tener costes más bajos para ofrecer productos más baratos. Pero hacer eso requiere una inversión: vamos a invertir 3 millones de euros mensuales en publicidad y sacar un producto al mes.

Capital: ¿Incluso llegará a ofrecer servicios de telefonía móvil?

Pujals: No descarto esa idea. Si yo consigo 10 puntos del mercado, puedo inmediatamente hacer ofertas especiales a los usuarios.

Capital: Oiga, ¿de verdad ha metido usted 60 mill. de euros de su patrimonio en Jazztel o ha puesto casas por ese valor? ¿Ha aportado dinero en efectivo?

Pujals: ¿Qué diferencia hay entre casa y patrimonio?

Capital: Bueno, no es lo mismo aportar dinero que un edificio en Manhattan.

Pujals: Yo no he puesto un edificio. El edificio tiene un valor, y el cash tiene un valor.

Capital: ¿....?

Pujals: He dicho públicamente que AQUÍ ME QUEDO COMO MÍNIMO 8 AÑOS. Y también he hecho la promesa de que no me voy hasta que no lleguemos al 10% del mercado. Si lo conseguimos, todo accionista que me acompañe, todo cliente y todo empleado van a estar contentos. Me gusta dejar gente con un buen sabor de boca. Pero mi meta es no irme en ese momento. Mi meta es quedarme.

Capital: ¿Y sigue usted al pie del cañón?

Pujals: Yo soy presidente, no ejecutivo. Quien está ejecutando es un equipo de mi total confianza. Yo pido información. Hago preguntas como si fuese presidente ejecutivo. Cuando me dicen que no se puede, yo respondo: "¡Háganlo!".

Capital: Usted ha hecho una aparición a la americana, saliendo en T.v., y en España todavía se hacen negocios de forma muy conservadora.

Pujals: ¿Cómo les voy a explicar que para ganar dinero necesito llegar al 6% del mercado? ¿Cómo quieren que lo diga? Hay un plan. Si quieren, me pongo a explicarles el plan.

Capital: Tranquilo, lo conocemos. ¿Cree usted que el mercado de las telecomunicaciones está haciendo ahora un nuevo boom?

Pujals: Estoy tan convencido de esto que apostaría con cualquiera a que TODOS MIS PLANES SE

CUMPLEN.

Capital: Sin embargo, todavía hay analistas escépticos respecto a Jazztel.

Pujals: Es una tremenda injusticia que por escuchar a los escépticos, alguien decida vender y no tenga la opción de escucharme a mí. Yo se lo explicaría. Porque después de escribir "vender" en un informe la acción sube a 4 euros, es una injusticia para el accionista. La CNMV debería velar para que no exista un analista que baje el precio de la acción y después otro se aproveche.

Capital: Tras haber salido en la tele, ¿debe ser el empresario más famoso del país?

Pujals: Ése soy yo. Mi trabajo como presidente es comunicarme con el accionista y con el usuario, aunque de vez en cuando me sale el acento cubano.