

# “Telefónica crecerá con compras en el negocio de ciberseguridad”

**ENTREVISTA PEDRO PABLO PÉREZ** Responsable de ciberseguridad de Telefónica / La futura filial del grupo, que factura 500 millones y crece al 26%, será activa en la gran consolidación del sector, que mueve 140.000 millones.

Ignacio del Castillo. Madrid

El pasado noviembre, Telefónica anunció una revolución estratégica para rediseñar el grupo de cara al futuro, que incluía entre otras medidas la creación de Telefónica Tech, un polo de crecimiento de negocio más ligado a las tecnologías de la información (IT) que a las telecomunicaciones. Esa nueva filial incluye tres áreas de negocio principales: IoT/big data, cloud y ciberseguridad. Y de las tres, la más avanzada en su proceso de pasar de división a filial es la de Ciberseguridad, cuyo máximo responsable es Pedro Pablo Pérez.

De hecho, la filial, denominada Telefónica Cybersecurity Tech, se constituyó la semana pasada, como una escisión de Telefónica Ingeniería de Seguridad.

Pérez reflexiona sobre las ventajas del nuevo proyecto y anticipa una gran concentración de empresas que ordene la enorme fragmentación actual del sector. “El negocio de ciberseguridad es un mercado bastante sano, es un mercado en crecimiento. Tiene múltiples categorías, algunas de ellas crecen al 12%, al 15% o al 26%. Pero en los segmentos en los que nosotros operamos se mueve en torno al 8% o 9% lo que, con la inflación estabilizada, son crecimientos muy importantes” explica Pérez.

“Pero, al mismo tiempo, es un mercado tremendamente fragmentado. En todo el mundo este negocio supone alrededor de 140.000 millones de dólares anuales, con un crecimiento del 8% o 9% anual, pero los actores del top 10 del sector en el mundo de los servicios –donde está Telefónica, y no hay ningún otro jugador español de esa categoría– mantienen facturaciones de entre 500 millones y 1.500 millones de dólares”, señala el directivo.

Es decir, que las posibilidades de consolidación del sector son enormes y la filial de Telefónica pretende ser activa. El pasado año 2019 Telefónica facturó en ciberseguridad 497 millones de euros, es decir, con un crecimiento interanual del 26,5%, lo que implica crecer por encima de la media del mercado.

“Telefónica es la única compañía española que está en el ‘top 10’ de los proveedores mundiales de ciberseguridad”

“En cinco años, el grupo ha invertido más de 100 millones en esta área, tanto en ‘start ups’ como en desarrollos”

“Al convertirse en una compañía, este negocio tendrá inversores y más recursos para crecer aún más rápido”

“Por lo tanto Telefónica ya cualifica para jugar en esa liga de los grandes jugadores, en la *Champions* del sector”, afirma Pérez.

Y eso que, a pesar de la magnitud de estas cifras, el de la ciberseguridad es el más pequeño de los tres negocios que se englobarán en Telefónica Tech, ya que el área de Cloud (nube) cerró el año con 697 millones y un crecimiento del 18%, mientras que el de IoT (Internet de las Cosas) logró 530 millones de euros, pero un espectacular ratio de crecimiento interanual del 45,4%.

Para Pérez esa consolidación inevitable significa que en ese top 10 en vez de jugadores de 500 millones, veremos crearse grupos que superarán los 2.000 millones de dólares de ingresos. “Para Telefónica es una apuesta vital porque es una de las áreas de mayor crecimiento. El negocio de ciberseguridad de Telefónica ya ha sido activo en la consolidación del sector, porque en los últimos cinco años se han invertido más de 100 millones de euros tanto en la compra o inversión de participaciones minoritarias en *start up* –en total más de cuarenta– como en la compra de empresas, en centros de seguridad (SOC, *Security Operation Center*) o en desarrollos tecnológicos específicos” señala el directivo.

“A partir de ahora en Telefónica Ciberseguridad, el crecimiento va a ser un mix



Pedro Pablo Pérez, responsable del negocio de Ciberseguridad de Telefónica.

## “Crear Telefónica Tech permite acelerar el crecimiento”

Ignacio del Castillo. Madrid

“La creación de Telefónica Tech va a permitir acelerar el crecimiento. Hasta ahora estabas dentro del ecosistema de Telefónica, para bien y para mal. Es muy bueno para generar sinergias, pero al mismo tiempo estás en un entorno competitivo en el que peleas por el capex con otros negocios que son muy distintos”, especifica Pedro Pérez.

“Ahora, al sacar el negocio de ahí y meterlo en Telefónica Tech, se ve que tiene unos múltiples de valoración diferentes y mucho mayores que el negocio de *telecos* y va a competir con el capex con otras empresas comparables de este mismo sector del *ciber*”, asegura el directivo, que alude a la baja valoración de las *telecos*, que tienen una media de valoración de unas 7 veces *ebitda*, y que es aún más baja para las operadoras europeas. “Actualmente tie-

nes la ventaja de estar en el grupo Telefónica con la ventaja adicional de poder visibilizar un negocio que crece por encima de la media del sector, que además crece a doble dígito de manera sostenida en los últimos cinco años”.

Para el directivo está claro el valor del negocio *ciber* de Telefónica. “Con el área de ciberseguridad tenemos un unicornio, o sea una compañía que vale más de 1.000 millones de euros, dentro de Telefónica y así vamos a garantizar que podamos seguir creciendo”.

“En Silicon Valley hay un sistema de valoración que se llama la regla del 40%, y que consiste en tomar el crecimiento de ingresos y de *ebitda*”.

“El negocio de ciberseguridad es un unicornio con un valor superior a los mil millones”

da y si juntos suman más del 40 –por ejemplo, un crecimiento del 30% y un *ebitda* del 10%–, entonces las valoraciones se sitúan a partir de 15 veces *ebitda*. Y nosotros cumplimos esa regla del 40%”, desvela Pérez que, sin embargo, prefiere no adelantar una valoración concreta de la filial.

“Al convertirse en una compañía permitirá la entrada de nuevos socios inversores, y ellos nos van a ayudar a acelerar el crecimiento. No se prevé que Telefónica deje de ser el gestor. Esto seguirá siendo una *Telefónica Company*, pero con los nuevos inversores tendremos más recursos para comprar empresas y reforzarnos donde somos más débiles –como en consultoría– y activar nuestra presencia en otros mercados como Alemania, Francia o Reino Unido, para poder crecer más rápido”, pronostica el directivo.

de adquisiciones, crecimiento orgánico y crecimiento orgánico inducido por las com-

pras”, concreta Pérez, que explica que “en los países en los que está presente la ope-

radora el tamaño del mercado de ciberseguridad es de 18.000 millones de dólares”.