



“Els diners són molt seductors”

El president de Siemens, Heinrich von Pierer, de 61 anys, parla sobre la nova embranzida del capitalisme salvatge als EUA, la pèrdua de confiança dels inversors i les seues conseqüències per a l'economia europea, i també sobre la relació entre els seus néts i la crisi del sector de telèfons mòbils.

—**Ra** és el dia que passa sense que nous escàndols facen trontollar l'economia dels EUA: fallides gegantesques, falsificació de balanços, directius corruptes... Alguna cosa hi deu haver anat malament en aquests anys passats, però, què?

—**Quan, després d'un boom econòmic molt llarg, de més de deu anys, de sobte comença la davallada de l'economia dels EUA, sembla que alguns només van pensar en els seus ingressos i en aquesta tasca van emprar mitjans delictius. Però la major part dels empresaris treballen netament.**

—La culpa és d'uns quants executius o del sistema, que, per exemple amb les *stock options*, promou la innovació i la creativitat tan sols per pujar siga com siga la cotització i, amb això, el propi sou?

—**Pense que ha estat una barreja de diversos factors; no podem deixar de banda els models de bonificacions que han practicat els americans, tan exorbitants, almenys en part. De vegades s'hi han manejat fins i tot sumes milionàries de nou xifres. És que, al cap i a la fi, els diners són molt seductors. Però aquí estem molt lluny de fer servir xifres semblants.**

—Vostè i els seus col·legues tampoc no guanyen malament. De fet, segons la memòria d'activitats, els onze membres de l'equip directiu han rebut, en total, 17 milions d'euros durant l'any 2001. Li sembla una quantitat raonable?

—**Siemens ha de ser competitiva en l'economia global també en qüestió de sous. I em fa l'efecte que ens movem més aviat a la cua de l'escala internacional de sous.**

—Aquest any passat els beneficis del seu grup empresarial també han estat bastant discrets. Si no s'hagueren venut participacions addicionals a la seua anti-

ga filial Infineon, el consorci fins i tot hauria presentat pèrdues.

—**Això, després de l'enfonsament dels mercats de les telecomunicacions i de la consegüent necessitat de reestructuracions i amortitzacions, no ha estat cap sorpresa. I per això els nostres ingressos han resultat clarament inferiors als de l'any 2000.**

—Per què és tan reservat a l'hora de presentar els sous dels membres de la junta directiva? És que tem l'enveja?

—**Això sempre fa enveja. Però fer públic el sou de cada membre del comitè només comportaria la necessitat d'anivellar cap a dalt totes les retribucions, i això és contrari als interessos dels accionistes.**

—No tindria més sentit deslligar per complet la variació dels sous més alts del nivell de cotització de les accions?

—**El nostre model de tres graus és, al meu parer, modèlic: un sou bàsic garantit, una variable que depèn dels resultats assolits i, a més, l'opció de compra d'accions. El nostre comitè directiu en rep 15.000 —valorada cadascuna en 23 euros. Estem, doncs, a anys llum de la situació als EUA.**

—El president nord-americà George Bush ha regulat ara, entre d'altres mesures, la responsabilitat personal dels mànagers, així com penes de presó molt majors si és que hi ha proves que s'ha maquinat trames delictives. Si comparem, Alemanya és un paradís.

—**No crec que necessitem lleis noves. Aquí també es castiga les accions delictives. La cultura empresarial, però, es conserva al nostre país en gran part intacta, llevat d'algunes excepcions poc honroses sobretot en el mercat dels nous valors.**

—La reacció de la política nord-americana ha estat massa populista?

—No, ha estat la reacció escaient a l'indret en què calia, això és, als EUA. Així s'hi podrà restablir aviat la confiança dels inversors, que ara com ara està molt tocada. Altrament, aquesta mena de malfiança podria haver-se escampat per altres països.

—S'ha plantejat mai la possibilitat que alguna filial nord-americana del seu grup potser no té les mans del tot netes?

—Es ben conegut que els nostres balanços són molt conservadors, i això des de fa més de 150 anys, cosa que també val per a les nostres filials. Tot i això, mai no es pot excloure que es produeixen petites irregularitats. Però, si parlem dels EUA, a hores d'ara hi sovintegen estafes i fraus en gran. I aquest no és el nostre cas.

—Ara fa gairebé tres anys van vendre la producció dels components electromecànics al consorci mixt nord-americà Tyco. Justament l'antic cap de Tyco, Dennis Kozlowski, ha d'afrontar greus acusacions de manipulació i de frau fiscal.

—Difícilment hom podria fer-me'n responsable. El tracte, en aquell moment, va ser legítim. Tyco era una firma de molt bona reputació.

—Siemens sempre ha tingut clavada l'espinna de l'èxit de General Electric, la seua gran competidora nord-americana. Encara se'n malfia? Creu que als balanços dels nord-americans pot haver-hi punts foscos?

—Pel que fa a la transparència, General Electric està, al meu parer, bastant endarrerida. Si més no, tenen una necessitat de recobriment ben palesa.

—Sospita que els mànagers de GE n'han maquillat els balanços de manera conscient.

—No crec que els hagen maquillat expressament. GE és una empresa sòlida. Però no cal dir que, pel que fa a la informació sectorial —i això és determinant—, el grup empresarial no és ni de bon tros tan obert com nosaltres.

—Per als alts càrrecs directius hi ha una zona fronterera, diguem-ne, intermèdia entre allò que és jurídicament net i allò que moralment és reprovable?

—És clar que sí. No tot allò que personalment considere deshonest i criticable és alhora reprobable per llei. Els

“Si parlem dels EUA, a hores d'ara hi sovintegen estafes i fraus en gran, i aquest no és el nostre cas”

límits jurídics estan traçats molt diàfanament. Les qüestions de caire ètic, per contra, són cosa de la consciència i la conducta personal de cadascú.

—Siemens cotitza a la Borsa de Nova York des de l'any passat. Per a un dirigent empresarial que pensa a llarg termini com vostè deu ser bastant enutjós haver de publicar sovint informes trimestrals sense amplitud de mires.

—Ja m'hi he acostumat. En termes de transparència la nostra actuació és exemplar, això tothom ho diu. Els informes trimestrals, però, només proporcionen instantànies de la situació d'una empresa. Per als fons que participen en Siemens, però, són més interessants l'estratègia a llarg termini i la qualitat de la gestió i direcció.

—Ja fa un parell d'anys va ser un dels crítics més destacats de la doctrina del *shareholder value*, en va dir que era una mena de viagra per a executius. Se sent ara, en vista dels escàndols als EUA, reafirmat en la seua crítica?

—Jo no m'he pronunciat mai en contra del *shareholder value* en general, sinó tan sols he advertit de l'estretor de mires. I, a més a més, mai no m'he deixat contagiar per tal o tal altra febre, ni pel *hype* del mercat dels nous valors ni per la pressió, sovint molt forta, dels mercats financers. Si haguera fet cas de molts que diuen ser experts, hauria venut moltes empreses que avui presentem com als joiells més rendibles del mercat, entre aquestes les del sector mèdic i de l'energia elèctrica, o la tècnica ferroviària i Osram.

—Veu ja els efectes del terratrèmol nord-americà a Europa?

—En el mercat de valors, sí, sens dubte. Això ja no són correccions normals. Al darrere s'amaga una gran inseguretat entre els inversors.

—Compta amb nous escàndols semblants als de WorldCom i Tyco també en els grans consorcis alemanys?

—La veritat és que no, ni m'ho puc imaginar.

—Per què no?

—Perquè aquí els trenta valors Dax, per posar-ne un exemple, disposen de mecanismes de control molt diferents. Tenim comitès directius que es controlen els uns als altres, consells d'administració independents que observen el comitè directiu, interventors...

—Com Arthur Andersen, que en el cas Enron fins i tot va encobrir-ne el joc de mentides. Siemens és escorcollada per KPMG, que també ha rebut crítiques.

—Hi col·laborem ja fa molt de temps amb tota confiança i bons resultats. No tindria cap sentit que cada tres anys un interventor nou haguera de familiaritzar-se amb una organització tan complexa com la de Siemens. Però, en un aspecte té raó: aquestes empreses han de separar estrictament els seus negocis d'assessorament i els de control, jo sempre ho he reclamat.

—No és gens estrany que el treball d'un directiu alemany que forma part alhora de deu consells d'administració no siga gaire minucios.

—El nombre de possibles mandats és limitat tant per llei com per normes internes de la casa. I la qualitat dels controls depèn també de l'ocupació professional de cadascú. Qui dirigeix activament un comitè directiu hauria d'estalviar una mica d'energia i no ocupar molts càrrecs.

—De quants consells d'administració forma part?

—De quatre: Bayer, Hochtief, Volkswagen i Münchener Rück. Això es pot fer sense problemes. Altres ofertes, sobretot de grans empreses estrangeres, són molt atractives, però les he refusades sempre, perquè hi hauria d'invertir massa temps. D'entrada, he de mantenir endreçada la meua casa.

—Sap quants directius han hagut de

deixar l'administració de Siemens en els darrers deu anys?

—No en disposem de cap estadística, però si hi incloem els dels nostres sectors operatius, potser han estat més de vint, la majoria a causa de l'edat.

—És just que els directius que han demostrat la seua ineptitud en la gestió se'n vagen amb promeses de pensions i indemnitzacions desmesurades?

—No són tan elevades a casa nostra. I les pensions cadascú les ha aconseguit amb molt de treball. Estan assegurades per contracte.

—Abans, la política alemanya interveïa més que els bombers quan alguna gran empresa començava a fer pudor de cremat. Ara, però, s'ensorren l'una rere l'altra. És bo que l'estat se'n mantinga cada vegada més al marge?

—Si no fa res, malament. Si fa alguna cosa, també. Avui Brussel·les posa molts entrebancs a qualsevol intervenció estatal. A més a més, les possibilitats d'intervenir-hi són limitades i, com diu l'experiència, rara vegada reïxen, perquè el mercat és més fort.

—A quin canceller dóna suport?

—Jo tan sols puc dir-li que Siemens amb qualsevol pot i vol anar endavant. I això serà el que passarà.

—Ha rescatat ara del bagul el seu vell carnet de partit de la CSU (la Unió Social Cristiana de Baviera) del temps en què va ser polític municipal a Erlangen?

—No l'he rescatat, l'he conservat. Si jo ara de sobte el tornara, això seria quasi més espectacular que si li delatara el meu favorit per a la cancelleria.

—Siemens entrarà en Babcock, que acaba de ser declarada insolvent?

—No, de cap manera. En el sector de la construcció de centrals elèctriques no cal abassegar-ne tots els components. Babcock continuarà existint, nosaltres continuarem subministrant-los, i la firma seguirà fent calderes ben boniques.

—Siga com siga, Siemens té ara 10.000 milions d'euros ben guardats a la vidriola. Amb això ja podrien decidir d'anar a plaça.

—Tenim certament un balanç fort i un cash flow positiu, i això és el que avui dia interessa. Així, doncs, les con-



“Qui dirigeix un comitè directiu no hauria d'ocupar molts càrrecs.”

dicions prèvies ens són favorables. I en alguns sectors sí que no exclouem fer més adquisicions.

—En quins concretament?

—La meua fantasia va més enllà de l'assistència tècnica, de la tècnica mèdica i de les telecomunicacions.

—L'UMTS farà mai furor?

—I tant! Tan aviat com la gent en veja tots els avantatges.

—L'únic problema és que en manquen els continguts.

—Sí, és cert. La tecnologia, pense jo, no és tan determinant com l'aplicació que se'n fa. I la gent, com jo, es divertirà enviant als néts pel·lícules i instantànies amb el mòbil UMTS.

—Ja en té un?

—Si es refereix als mòbils UMTS, no. Néts sí que en tinc, cinc. Els podria enviar tantes coses, tots els dies!

—En vista d'una crisi actual que sembla anar més enllà de les telecomunicacions, com vol assolir l'objectiu de rendibilitat de l'11% fins a l'any 2003?

—Mire, el termini de consecució d'aquesta fita és diferent per a cada sector. Reconec que és un objectiu bastant ambiciós. A més, no podíem saber que el 2003 estarem en una depressió molt fonda. Ara, però, jo ja no hi crec, que s'esdevinga una gran crisi.

—És cert, doncs, que enguany el departament de subministrament de Telekom torna a amenaçar de perdre 850 milions d'euros? En principi, vostè pretenia acostar-se al llindar dels beneficis.

—No vull ficar-me en aquesta mena d'especulacions. Publiquem els resultats de l'exercici anual comercial a mitjan novembre. A més, no oblide que els objectius de rendibilitat del nostre departament de xarxa telefònica es van fixar per a l'exercici 2004.

—El seu contracte com a cap del comitè directiu expira a la tardor de 2004. Llavors, tindrà 63 anys. Si la conjuntura econòmica no li fa costat aviat, potser haurà d'allargar de bell nou el contracte per poder gaudir d'una eixida digna.

—Li sembla que tinc cara de fer això? Em sembla bé que me'n crega capaç. Però, ara com ara, no vull ficar-me en terrenys movedissos amb hipòtesis d'aquesta mena. Sobre què vindrà després del 2004 decidiran el consell d'administració, jo i la meua dona. A ella, sí que no li sabria greu una mica més de temps amb mi. I a mi amb ella, és clar.

Dinah Deckstein / Thomas Tuma
©Der Spiegel-EL TEMPS
Traducció: Joan Martínez Terrones