

“La operación en el accionariado de Técnicas Reunidas es sólo la punta del iceberg del giro estratégico que atraviesa el negocio de las ingenierías españolas”, señala el propietario de una de las compañías con más tradición en el sector, con un alto bagaje en el ámbito internacional. El directivo se refiere a la decisión de los gestores y máximos accionistas de Técnicas Reunidas, la familia Lladó, de comprar a Santander el 38% que el banco tenía en la empresa y, así, abrir la puerta a una posible salida a bolsa.

Técnicas Reunidas es, junto al grupo Sener e Idom, el líder del mercado nacional y una de las empresas europeas del sector con mayor facturación exterior. Su estrategia de crecimiento, basada, principalmente, en la realización de proyectos *llave en mano*, le ha situado en cifras históricas de ventas y de número de empleados. “Por esa razón, entra dentro de toda lógica que sus gestores hayan pensado en la posibilidad de salir a bolsa; tienen el tamaño adecuado para hacerlo”, argumentan sus rivales.

Después de comprar el 38% del capital que controlaba Santander, la familia Lladó posee ya el 75% de las acciones de Técnicas Reunidas. El 25% restante está en manos de BBVA. La entidad financiera reconoce que se han iniciado contactos entre accionistas, pero no aclara qué va a pasar con su participación. Probablemente, el acuerdo entre las partes será el paso previo para que Técnicas Reunidas se convierta en una empresa cotizada.

Las compañías del sector, a la sombra del gran negocio constructor, han decidido reaccionar. Se esperan movimientos estratégicos a corto plazo.

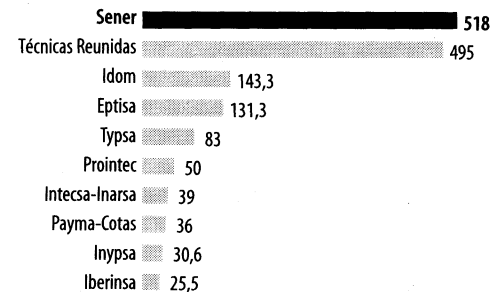
Las empresas de ingeniería cambian de proyecto

Escribe C. Morán

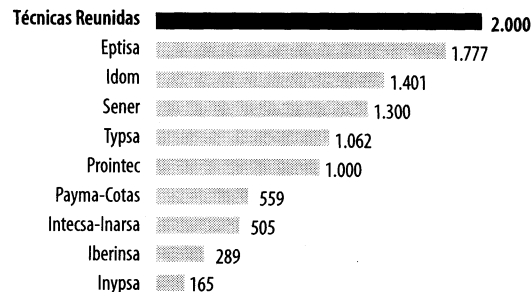
Los más grandes del sector

Facturación

En millones de euros.



Por nº de empleados



FUENTE: Swedish Federation of Consulting of Engineers and Architects (STD)

EXPANSIÓN

“Los inversores institucionales han puesto su punto de mira en las ingenierías”, reconocen en el sector. Las cajas de ahorro, por ejemplo, han decidido aumentar su cartera industrial en proyectos en los que quieren contar con la presencia de empresas de ingeniería. “Hay varias compañías con una buena capitalización y que han dado muestras evidentes de capacidad de gestión”, argumentan las mismas fuentes.

Hay otra versión menos entusiasta sobre el punto de inflexión que atraviesa el sector. Se trata de un mercado muy atomizado, que ha sobrevivido en los últimos años gracias a la contribución de los fondos europeos. “Pero esa veta se está acabando, y en un mercado globalizado, sólo los que reaccionen a tiempo podrán seguir creciendo”, advierten directivos de la patronal Tecniberia.

Según los últimos estudios, los

márgenes de las empresas del sector, “puramente ingenierías”, son cada vez más ajustados. Una de las razones es la fuerte competencia en los concursos convocados por el Ministerio de Fomento, uno de los principales clientes. Se da la circunstancia de que a cada proyecto acuden más de veinte empresas con descuentos que, en algunos casos, alcanzan el 30% sobre el precio de licitación. La facturación aumenta

pero a costa de una menor rentabilidad.

“Por eso, hay que hacer de la necesidad virtud, y la mejor salida para seguir adelante es diversificar”, reconocen los empresarios consultados. ¿En qué áreas de negocio? Dentro de la ingeniería industrial, todo lo relacionado con la entrega de proyectos *llave en mano*, una de las especialidades de Técnicas Reunidas. En el área de las infraestructuras, los sistemas de colaboración público-privados son la opción de futuro.

En el sector, todo el mundo da por hecho que, a corto plazo, surgirán más noticias empresariales. La concentración va a ser inevitable, con lo que operaciones corporativas mediante compras, adquisiciones, fusiones o alianzas internacionales se van a reproducir tarde o temprano. Inypsa, la única ingeniería que cotiza en bolsa, forma parte del grupo de compañías que se encuentra oficialmente en una posición compradora. Después del acuerdo con Ibadesa para mejorar la división de comercialización, el siguiente paso será buscar un socio en el exterior. La otra cara son las empresas que se encuentran “en posición vendedora”, que querrán rentabilizar al máximo sus activos.

Los empresarios también reconocen que la bolsa es la asignatura pendiente en este sector. “Pero si hay una empresa en posición de poder hacerlo, ésa es Técnicas Reunidas”, consideran. A partir de ese momento, nadie duda de que surgirán nuevas experiencias.