

Andalucía

ALCANZARÁ LOS QUINIENTOS MILLONES EN 2008

Grupo Azvi pone en marcha un plan para doblar ventas en cuatro años

La empresa de construcción, concesiones y promoción aumentó el beneficio un 41% el pasado año, hasta trece millones de euros, pese a que la cifra de negocio se estancó por la caída de licitaciones propia de un año electoral.

EXPANSIÓN. Sevilla

El Grupo Azvi, empresa sevillana propiedad de la familia Contreras, quiere dar un salto significativo en términos de tamaño. La segunda constructora de capital andaluz, tras Sando, ha diseñado un plan de negocio a cuatro años cuyo objetivo es situar la cifra de negocio en 490 millones de euros en 2008, un 122% más.

Este plan se sustenta, fundamentalmente, en la estrategia de diversificación que inició hace unos años la compañía y que debe cristalizar, en términos de cuentas de resultados, en este horizonte de cuatro años. Azvi ha complementado su negocio constructor con la entrada en el sector de las concesiones (autopistas, puertos y metros), la promoción y otros servicios.

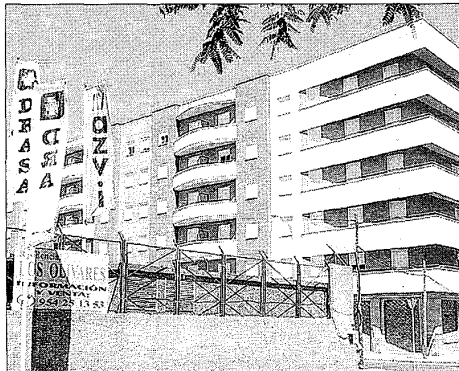


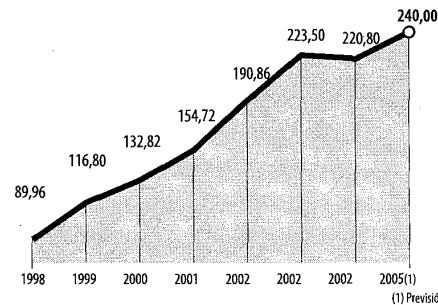
Imagen de una promoción de Azvi en Sevilla capital.

Concesiones aportará el 3%, Azvi Gestión y Servicios el 2,45% y el resto de filiales también contribuirá con un 2,45%. En lo que respecta a los resultados arrojados el

pasado ejercicio, la compañía andaluza alcanzó un beneficio antes de impuestos de trece millones de euros, un 41% más, lo que sitúa el ratio de rentabilidad bruta sobre

Evolución de la cifra de negocio

En millones de euros.



FUENTE: Elaboración propia

EXPANSIÓN

Contribución

La división de construcción, que proyecta un crecimiento acumulado del 56% en este periodo, perderá peso sobre el conjunto de la facturación, pasando de equivaler el 92,7% del total en 2004 al 65,3%. El resto de los negocios aumentará su contribución de forma sustancial, principalmente Azvi Inmobiliaria, que elevará su peso desde el 3,8% al 27%. Azvi

Proyectos emblemáticos

A pesar de que la actividad contratista de la Administración suele decrecer ante la proximidad de las citas electorales, el año 2004 pasará a la historia de Azvi como uno de los más ricos en cuanto a adjudicación de proyectos que pueden considerarse emblemáticos. De un lado, la compañía participará en la construcción y explotación de las líneas 1 y 2 del Metro de Málaga, cuya concesión se adjudicó a un consorcio integrado por FCC, Comsa, Sando, Vera, Cajamar y la constructora sevillana. En su ciudad de origen, la empresa acometerá la

construcción de la nueva esclusa del puerto hispalense, un proyecto de 143,6 millones, en UTE con FCC y Sedra. También hay que destacar su participación, junto a Comsa y Sando, en la concesión para la construcción y explotación de la futura autopista Madrid-Toledo. En el área internacional, Azvi se alzó con el concurso para construir y gestionar el Puerto Terrestre de Los Andes, en Chile. Por su parte, en materia de participadas conviene resaltar la sociedad constituida al 50% con Caja San Fernando para la puesta en marcha de promociones.

informa E.Press. Fuentes de la compañía indicaron a EXPANSIÓN que esta ligera caída de los ingresos viene motivada por la ralentización en el ritmo de adjudicación de obra pública que suele producirse en los años electorales, como lo fue 2004. El aumento de la rentabilidad, por contra, es fruto de la incorporación de proyectos de mayor margen comercial a la cartera de contratos, a la diversificación en sectores de mayores beneficios y al control de los costes. El aumento de la actividad se refleja en la cartera de contratos, que ascendía a 524 millones al cierre de 2004, un 52% más.

RECORTE DEL GASTO

Sadiel eleva el resultado bruto un 11,5%, hasta 4,4 millones

EXPANSIÓN. Sevilla

La compañía tecnológica Sadiel, ubicada en el parque Cartuja 93 de Sevilla, logró una facturación de sesenta millones de euros en 2004, un 13,2% más. El beneficio antes de impuestos alcanzó los 4,4 millones, un 11,5% más. El crecimiento de ambas magnitudes ha superado las expectativas anunciadas en marzo del año pasado.

Jesús Macías, director general, explica que la mejora de los márgenes de rentabilidad ha estado basada en la disminución de los gastos de explotación "a base de experiencia y de buscar nuevas formas de trabajar". El margen de rentabilidad bruta sobre ventas se ha situado en el 7,33% durante el pasado ejercicio.

La empresa, participada por Idea (37,5%), Endesa (37%), El Monte (20%) e Indra (5%), ha conseguido en 2004 la captación de nuevos clientes como Correos, Eads, Azvi, Extenda. Todos estos nuevos proyectos, unidos a los de La Junta de Andalucía, "nuestro cliente natural", según Macías, han llevado a Sadiel a reforzar la plantilla. La firme emplea a 662 personas, 22 más que a cierre de 2003.

EL VOLUMEN DE INGRESOS ASCENDIÓ A 12,4 MILLONES EN EL ÚLTIMO AÑO

Inercó incrementa la facturación un 30% apoyándose en el 'negocio de Kioto'

CARLOS PIZÁ. Sevilla

La entrada en vigor del protocolo de Kioto hace unas semanas, con todo lo que este documento supone en cuanto a control y reducción de emisiones contaminantes de ciertos sectores industriales, le ha sentado bien al Grupo Inercó. La compañía sevillana especializada en proyectos de ingeniería y consultoría industrial incrementó su facturación un 29,1 por ciento en 2004, hasta 12,4 millones de euros.

Buena parte de este alza, que dobla las previsiones ini-

La firma ha gestionado la asignación de un tercio de los derechos de emisión de CO2 de la industria española

ciales, se debe a que Inercó ha gestionado un 33% de las asignaciones para emitir dióxido de carbono (CO2) autorizadas por el Ministerio de Medio Ambiente. "Con ello nos hemos convertido en la primera firma española en este sector, habiendo trabajado para un veinte por ciento

de las instalaciones industriales afectadas por ese plan, alrededor de doscientos", explicó ayer Pedro Marín, director adjunto.

En este campo, el grupo ha cerrado también a final de 2004 una alianza estratégica con la multinacional DMR Consulting y con el despacho Ariño y Asociados, que se ha plasmado en la plataforma CO2 Gestión Integral. A través de ella gestionarán los siguientes pasos que establece Kioto: compra y venta de derechos de emisión por parte de las empresas y

creación de proyectos limpios en el extranjero para subsanar los aumentos de emisiones en España.

También se está perfilando una nueva línea de negocio -Due Diligence- con la que se estudiarán los pasivos ocultos de las empresas en términos medioambientales, como suelos contaminados o incumplimientos de la legislación verde y urbanística. Pretenden captar con ella a empresas en despliegue por España, tanto nacionales como extranjeras.

Todo ello permitirá que a



Pedro Marín (derecha), director adjunto de Inercó, ayer en Sevilla.

medio plazo, tal y como está recogido en el plan estratégico 2005-2007 -que prevé un crecimiento del 25% anual en la cifra de negocio-, las ventas superen los 24 millones.

Inercó obtiene una renta-

bilidad neta sobre ventas del 10%, reinvertiendo todo el beneficio. El monto destinado a I+D+i alcanzó los 1,2 millones en 2004, un 12% más, y absorberá 1,5 millones durante este ejercicio, un 25% más.