

EL EMPRESARIO

José Molina Botas, director gerente de Abeconsa

«Abeconsa tiene el reto de crecer en facturación el próximo lustro»

La constructora gallega se declara «saneada y lista para buscar mercados» ■ «Lo peor está por venir en el 2009, pero nosotros estamos poco expuestos»

Francisco Espiñeira

■ La constructora gallega Abeconsa afronta la crisis del sector con la vista puesta en un futuro esplendoroso. Esa es al menos la aspiración de su director gerente, José Luis Molina Botas, que ha pilotado el proceso de transformación de la compañía y que aspira a que el próximo lustro sirva para iniciar un gran crecimiento y expansión de mercados. «Pero lo haremos poco a poco, porque ahí ha estado, a mi juicio, una de las claves del crac del sector en los últimos meses», explica con tono pausado y moderado Molina Botas.

A él le ha tocado pilotar la transformación de Abeconsa tras el desembarco en su accionariado de Fomento de Iniciativas, propiedad de Amador de Castro, Epifanio Campo y José Luis Álvarez, entre otros socios. «La compañía original fue fundada en 1989, pero en el 2006 Fomento de Iniciativas se hizo con una empresa que desde entonces ha estado en un proceso de transformación, tanto organizativa como productiva, para colocarnos en situación de competir con quién sea», dice.

El 2007 fue el año de la reorganización interna y en el 2008 se han empezado a ver las consecuencias de esa modernización estructural que ha redundado en una facturación anual que superará los 18 millones de euros, casi un 4% que un año antes. Varias son las premisas sobre las que se ha asentado esa mejora. El primero es un convencimiento del modelo de trabajo. «Nosotros no optamos a obras con bajas temerarias. Tenemos un margen de beneficio del uno por ciento, pero es innegociable, porque los trabajos tienen un precio y nosotros no tenemos la ambición de crecer mucho y ganar poco o casi nada», añade José Luis Molina Botas. De hecho, la obra pública apenas ocupa el treinta por ciento de su facturación.

Abeconsa luce a gala la calidad de sus trabajos. «Desde 1989, hemos entregado más de doscientas obras y ahí están, son nuestras mejor carta de presentación», afirma mientras enumera las áreas de trabajo de la constructora, que pasan por las urbanizaciones, los puertos deportivos y los parques eólicos. Escasa importancia tiene en el balance de resultados el sector inmobiliario, donde la compañía gallega ha ejecutado apenas 120 viviendas. Ese escaso número se ha convertido en una ventaja, por



MARCOS CREO

Molina Botas, en imagen tomada en Canido (Ferrol), donde la empresa ejecuta un proyecto

cuanto ha reducido el impacto de una crisis «que nadie en su sano juicio es capaz de predecir cuando finalizará de verdad y se iniciará la remontada».

Hasta el momento, el noventa por ciento de los trabajos de Abeconsa se concentran en el mercado gallego. Pero Molina avisa: «Somos una empresa saneada y lista para salir a buscar nuevos mercados». El primer objetivo es crecer en las comunidades limítrofes y en Madrid. Pero también se buscan otras posibilidades «siempre que sean financieramente atractivas». Europa del Este es una de esas opciones, fundamentalmente Polonia, pero siempre bajo la

misma máxima de cautela y prevención de riesgos.

En esa política de expansión, Molina Botas ve clave «nuestro posicionamiento dentro de un grupo fuerte y bien estructurado, como es Fomento de Iniciativas, donde podemos aprovechar sinergias para posicionarnos mejor en el mercado y competir con mucha gente que está esperando su oportunidad también de ganar concursos y obras.

Su mensaje para el 2009 es claro y sencillo: «Abeconsa tiene ahora el reto de crecer en facturación a lo largo del próximo lustro y estamos seguros de conseguirlo porque somos un grupo solvente».

PERSONAL

Disfrutar de su hijo y viajar, por este orden, son sus pasiones extralaborales

■ José Luis Molina Botas acaba de cumplir el pasado 17 de diciembre 37 años. Es licenciado en Ciencias Empresariales, que cursó en A Coruña, y dispone de un bachelor de postgrado cursado en Gran Bretaña, entre otras titulaciones formativas.

José Luis Molina está casado y es padre de un hijo. Le gusta el deporte, sobre todo el baloncesto, aunque reconoce

que practica poco y sí ve algo más por televisión.

Disfruta con los viajes y recuerda con especial cariño el último realizado, por el sur de España.

Se declara dialogante y aplica con rigor la máxima de que «hay tiempo para todo y no me gusta pensar que uno no tiene cinco minutos para hacer algo a lo largo de todo el día».

DATOS

Fecha de fundación

■ Abeconsa echó a andar en 1989, pero en el año 2006 cambio de manos y pasó a pertenecer al cien por cien al grupo Fomento de Iniciativas.

Facturación

■ La previsión es cerrar el ejercicio del 2008 con 18 millones de euros de facturación, lo que supone un cuatro por ciento más que en el 2007. Las estimaciones para el 2009 hablan de un incremento del 1,6 por ciento.

Plantilla

■ Genera un total de 55 empleos directos.

Expansión

■ La empresa gallega busca nuevos mercados en toda España y en el este de Europa.

Reparto de mercado

■ El 70 por ciento de sus clientes pertenecen al sector privado y el resto al sector público.

El 77% de las empresas españolas recurren a las subcontratas

A. C.

■ El 77% de las compañías españolas ya externaliza, al menos, una función de su negocio, un porcentaje siete puntos superior a la media europea que alcanza el 70%. El ahorro de costes y la flexibilidad son los dos aspectos más señalados por los ejecutivos del país a la hora de firmar un contrato de outsourcing. Los datos se extraen de la última encuesta europea elaborada por Ernst & Young: *European Outsourcing Survey 2008*, en el que han participado más de 600 directivos europeos de empresas procedentes de España, Francia, Gran Bretaña, Alemania, Italia y Bélgica, con una facturación superior a los 100 millones de euros.

Otra de las conclusiones de este estudio es la distinta incidencia de funciones que se confían a terceros, siendo las más externalizadas las de mantenimiento (76%), la logística (73%), las relacionadas con la informática y telecomunicaciones (68%), recursos humanos (59%), las tareas de administración y finanzas (56%), desarrollo y fabricación de productos (46%) y, por último, las de marketing y comunicación (29%).

Por lo que a países consultados se refiere, es Bélgica el que registra la cifra más elevada de externalización, con un 81 % de empresas que lo usan. Le sigue España con un 77%, Reino Unido con un 71%, Alemania con un 70%, Italia con un 67% y, en último lugar, Francia con un 63%. Otro dato relevante es que mientras las empresas francesas optan menos por la externalización, las que se deciden por contratar a un tercero lo hacen para al menos cinco actividades. En España, la media de contratos de outsourcing en la empresa es de 4,6 y en Bélgica, de 5,3.

De cara al futuro, un 20% de los encuestados tiene previsto incrementar el número de funciones subcontratadas en los próximos dos años, según se recoge en el estudio. Para Thierry Muller, socio de Ernst & Young en Francia, responsable de Outsourcing Advisory, «las compañías confían cada vez más en especialistas externos ya que esto les permite ganar agilidad en sus procesos y aprovechar la ventaja competitiva que le aportan las empresas proveedoras».