

Encuentros para el Diálogo

*Las líneas maestras sobre las que debe pivotar
el crecimiento sectorial granadino, diseñado por los
principales protagonistas y moderadas desde IDEAL*



Patrocina:



Organiza:



Diputación
de Granada

Granada y Provincia

IDEAL



Javier Torres Vela, Francisco Martínez-Cañavate, Daniel Manrique, Miguel Ángel Hernández, César Díaz y Juan M. Medina. A. AGUILAR

GRANADA

A.G.P. Las empresas dedicadas a las infraestructuras han tenido que reinventarse. Buscar nuevos mercados y sectores. Han tenido que crear nuevas sociedades y hacer frente a concurso de acreedores. No ha sido fácil, pero no cejan en su empeño de sacar adelante proyectos.

En el encuentro sobre 'El desafío de las infraestructuras' celebrado en el periódico IDEAL participaron diferentes empresas que aportaron nuevas ideas. Una de ellas fue determinar por ley que un tanto por ciento del presupuesto, que podría ser del 10%, se dedique a mantenimiento de las obras. En la provincia hay un número importante de carreteras que requieren de una importante inversión para que no se deterioren del todo y esa podría ser una salida para las sociedades empresariales, que aún no tienen mucha actividad.

Son conscientes de que ahora hay que ir un paso más allá. Muchos de los participantes sostienen que la crisis no ha pasado y que las empresas de la construcción, que han sido de las más afectadas, no están a 'salvo' del todo. Sin embargo, hubo quienes se mostraron más optimistas y buscaron incluso algún titular para la situación de las infraestructuras: «Granada acelera el paso».

INFRAESTRUCTURAS Los participantes proponen dedicar un 10% del presupuesto para conservar carreteras

Rehabilitación de edificios, mantenimiento de vías y la innovación, claves para que los negocios avancen

En alusión a las obras que se han hecho en comunicación. Si bien, hubo quien recordó que ha sido con veinte años de retraso.

Gruvensa (Grupo Ventuceli) fue el patrocinador del encuentro y su presidente, Miguel Ángel Hernández, expuso que en el caso de su empresa lo que hicieron fue internacionalizarse. Todo para no tener que despedir gente y tampoco per-

der maquinaria. En la actualidad cuentan con 550 empleados y 400 máquinas.

En el encuentro participaron además Juan Manuel Medina Torres, vicedecano de la demarcación de Andalucía, Ceuta y Melilla del Colegio de Ingenieros de Caminos, Canales y Puertos; Daniel Manrique Carrasco, presidente del grupo Glesa; Francisco Martínez-Cañavate,

gerente de ACP (Asociación de Constructores y Promotores); Javier Torres Vela, presidente ejecutivo del grupo Aconser; y César Díaz, gerente de desarrollo de negocio de Aldesa Industrial. César Díaz propuso un gran pacto por las infraestructuras. Sostuvo que la planificación debe ser a largo plazo. Se debe fijar, en este gran pacto, una cantidad para la

inversión de acuerdo con el PIB y despolitizar las infraestructuras. Encima de la mesa se pusieron también datos. El representante de la ACP recordó que entre 2008 y 2014 se han perdido en el sector de la construcción 44.800 empleos en Granada. El stop de vivienda en la provincia, lo cifró en 5.000.

Para que esto no ocurre deben funcionar bien las sinergias entre lo público y privado. Sería interesante que hubiera empresas de mayor tamaño, que Granada adolece de ellas. En esa búsqueda de nuevas opciones de empleo se enmarcan las gestiones en el sector energético, tanto en España como fuera.

RULES Y SIERRA NEVADA

Aconser, grupo empresarial granadino, es un ejemplo de transformación. Cuenta con empresas en el sector de la construcción (Añil Servicios, Ingeniería y Obras), de la ingeniería y eficiencia energética (Vivendio, sostenibilidad energética) y de atención geriátrica (Alcón Residencias). En 2011 iniciaron el proceso de internacionalización estando implantados en estos momentos en América Latina, en concreto en Chile y Perú.

Aldesa es uno de los mayores grupos de construcción en España y México, dedicado al desarrollo de infraestructuras de obra civil y edificación singular, que opera además en los sectores industriales, energías renovables y concesiones. En 2013 obtuvo unos ingresos cercanos a los 1.000 millones de dólares. Para ello, aporta soluciones técnicas avaladas por su alta especialización, la firme apuesta por la innovación y el talento de sus cualificados profesionales.

En el caso de Glesa en el año 2011 adquirieron la empresa Hormacosa y todas sus participadas y filiales. La ACP y el Colegio de Caminos aglutinan un buen número de estos profesionales de las infraestructuras. Muchos de ellos muy bien cualificados y requeridos por grandes empresas en diferentes países porque están muy bien formados.

En este encuentro sobre 'El desafío de las infraestructuras', patrocinado por Gruvensa, no faltaron tampoco las alusiones al teleférico a Sierra Nevada ni a la presa de Rules. Dos obras de las que se ha hablado y debatido mucho. Los directivos quieren que se hable, pero que se despolitice los proyectos, insistieron.

Gruvensa, conglomerado de empresas de éxito dedicadas a grandes movimientos de tierras

Grupo Ventuceli S.A. es un conglomerado de empresas dedicadas a grandes movimientos de tierras a nivel nacional e internacional, transporte de materiales y conservación y mantenimiento de carreteras, ejecutando tanto

obras públicas como privadas. Poseen obras en casi todo el territorio nacional. Tras exhaustivos estudios de mercado, tomaron la decisión de implantarse en el exterior, constituyendo filiales en Perú, Colombia, Chile, Argelia y Marruecos, países con fuerte crecimiento económico para dicho sector.

En estos momentos cuentan con 550 empleados y unas 400 máquinas. A lo largo de más de 20 años Miguel Ángel Hernández Caler, presidente de Gruvensa,

ha conseguido consolidar un fuerte grupo empresarial de la provincia de Granada, internacionalizando sus empresas. Destaca que ha sido haciendo «una de las mejores actividades económicas que los españoles sabemos hacer: la construcción». Gruvensa está interviniendo en estos meses en las obras de la carretera de Santa Fe-Las Gabias; ampliación de la refinería de Castellón, varios tramos del AVE y en grandes proyectos en diferentes lugares en América.



Miguel Ángel Hernández, presidente de Gruvensa. Alfredo Aguilar



GRUVENSA

GRUPO VENTUCELI S.A

EXPERTOS EN EL SECTOR

EXCAVACIONES



MOVIMIENTOS DE TIERRA



ESPECIALIZADOS EN OBRA PÚBLICA Y CAMPOS DE GOLF



DEMOLICIONES



**OBRA CIVIL Y
OTRAS ACTIVIDADES RELACIONADAS**

GRUVENSA, un sólido grupo empresarial granadino con más de dos décadas de trayectoria

GRANADA

GRUVENSA. A lo largo de más de 20 años D. Miguel Ángel Hernández Caler, Presidente de GRUVENSA, ha conseguido consolidar un fuerte Grupo empresarial de la provincia de Granada, internacionalizando una de las mejores actividades económicas que los españoles sabemos hacer: la Construcción.

Grupo Ventuceli S.A. es un conglomerado de empresas dedicadas a grandes movimientos de tierras a nivel nacional e internacional, transporte de materiales y conservación y mantenimiento de carreteras, ejecutando tanto obras públicas como privadas. Actualmente, poseen Obras en casi todo el territorio nacional y en diversos países a nivel internacional.

GRUVENSA (Grupo Ventuceli S.A.) posee sociedades a nivel nacional e internacional.

–Nacional:

- ♦Ventuceli Servicios S.A.
- ♦Minarex Excavaciones S.A.
- ♦Extresur Excavaciones S.L.
- ♦Manten Solar S.L.

–Internacional:

- ♦Gruven Perú S.A.C.
- ♦Gruven Chile S.p.A.
- ♦Gruven Colombia S.A.S.
- ♦Gruven Marruecos S.A.
- ♦Gruven Argelia S.A.

Preguntamos a D. Miguel Ángel Hernández sobre la actualidad de la empresa.

–**¿Cuál es la ventaja competitiva principal de GRUVENSA?**

–La maquinaria, sin lugar a duda, es nuestra ventaja competitiva. Poseemos un parque de maquinaria de 400 vehículos. Cada cuatro o cinco años, renovamos o ampliamos nuestro parque de maquinaria, siendo de última generación, pues la innovación y tecnología más actual son garantías de calidad en los servicios que prestamos a nuestros clientes. Sin olvidar el valioso capital humano que poseen las sociedades, pues a fin de cuentas, las empresas las hacen las personas que trabajan en ellas. En este sentido, el número de empleados contratados depende del volumen de trabajo requerido en cada momento. Las buenas perspectivas económicas de futuro auguran nuevas contrataciones.

–**¿Por qué decidió GRUVENSA dar el salto de la internacionalización?**

–La coyuntura económica en la que nos vimos inmersos años atrás supuso un cambio de mentalidad y decidimos asumir el gran reto de la internacionalización hace cuatro años. El estancamiento de la economía española y la crisis del

Sector de la Construcción con una disminución considerable de concursos fueron el impulso y la oportunidad para salir al exterior y sondear el mercado mundial. Tras numerosos estudios de mercado exhaustivos, decidimos implantarnos en el exterior y exportar nuestro 'know how', constituyendo filiales en países como: Perú, Colombia, Chile, Marruecos y Argelia países con fuerte crecimiento económico, tendencias alcistas de PIB y gran proyección de futuro para el desarrollo de nuestro negocio.

–**¿Cómo ha evolucionado la actividad económica en las áreas donde actualmente actúa el grupo?**

–Con la recuperación económica, las señales de mejoría para el sector son claras, se han incrementado nuevamente los volúmenes de facturación y licitación de obras. La diversificación de nuestras actividades económicas ha favorecido una disminución del riesgo comercial, de esta forma se ha evitado concentrar toda la actividad en un solo sector.

–**¿Qué volumen de negocio exterior tienen en la actualidad?**

–Dependiendo de la idiosincrasia de cada país en los que tenemos presencia, sus leyes, gobiernos, etc... En definitiva, del Riesgo país, han producido que el proceso de internacionalización, en ocasiones, se retrase más de lo esperado. No obstante, la incertidumbre es un riesgo que hay que asumir y optimizarlo en la medida de lo posible.

En la actualidad, los niveles de facturación exterior se han incrementado exponencialmente, lo que ha producido un impacto directo en el resultado de explotación del Grupo.

–**¿Cuál es la cartera actual de obras del Grupo?**

–A nivel internacional, se están desarrollando varios proyectos mineros en Chile y Perú, así como una presa en Colombia de gran magnitud y estamos actuando en tres carreteras, dos de ellas en Perú y una en Chile de un gran volumen de m3 de movimientos de tierra.

A nivel nacional, estamos actuando sobre varios tramos de Ave distribuidos por toda la geografía nacional, y participando en obras como la ampliación de la refinería de Castellón, la carretera Santa Fe-Las Gabias, la Autovía A-334 de Baza a Huércal Overa (variante Albox), la obra de emergencia por los deslizamientos de Izbor a Vélez de Benaudalla...

Gracias a la mejoría económica



D. Miguel Ángel Hernández Caler, presidente de GRUVENSA. ALFREDO AGUILAR

del panorama mundial y nacional, los inversores internacionales y los Organismos Públicos se han animado nuevamente a incrementar su confianza en el país, repercutiendo directamente en el Sector de la construcción, pues se trata de un sector muy ligado a los Entes Públicos debido a las concesiones de Obra Pública. No obstante, a parte de la diversificación mencionada anteriormente en cuanto a sectores económicos, también seleccionamos cuidadosamente a nuestros clientes, diversificando también nuestra actividad tanto en el ámbito Público como Privado. Mitigando de este modo la estacionalidad de las licitaciones con repuntes en años electorales donde se fomenta el Gasto Público en infraestructuras.

Pese a todo, a nivel nacional se han incrementado los volúmenes de licitaciones y proyectos, lo que repercute directamente en nuestros niveles de facturación y cartera de obras.

–**¿Cómo ha evolucionado el nivel de negocio exterior/interior en el último lustro, con la crisis de por medio?**

–La situación macroeconómica de cada país repercute directamente, como es lógico, sobre la actividad en el mismo. Los países que seleccionamos con fuerte crecimiento en época de crisis, compensó los niveles más bajos de negocio en España. A pesar de todo, los años anteriores a la crisis, la calidad de nuestros trabajos y servicios nos avalaron para que clientes de pri-



Maquinaria de GRUVENSA. GRUVENSA

mer nivel continuasen confiando en nosotros en épocas poco halagüeñas.

–**¿Cómo ha evolucionado la empresa desde que dio el salto al exterior?**

–Una de las decisiones más acertadas fue la internacionalización para incrementar el crecimiento del grupo empresarial en todos sus ámbitos. El salto al exterior ha producido una profesionalización metódica de todos y cada uno de los empleados que forman parte de los distintos departamentos. Los beneficios obtenidos por las sociedades señalan la evolución positiva de GRUVENSA.

–**¿Cuál es la problemática actual del sector de la obra pública?**

–Uno de los principales problemas en la actualidad es la falta de fondos públicos para invertir en el sector debido a la situación que ha

atravesado el país en los últimos años.

La dilatación en los plazos de pago de los clientes es otro de los factores que ahogan a las PYMES, ya que en caso de no poseer una buena situación financiera, algunas empresas se ven abocadas al fracaso.

–**¿Qué acciones va a poner en marcha GRUVENSA para consolidar su posición de liderazgo?**

–Las acciones que se pondrán en marcha serán las mismas que han hecho que las empresas hayan evolucionado hasta el nivel que tienen actualmente, prestando servicios de alta calidad, aprovechando las fortalezas y ventajas competitivas de su capital humano y fomentando la innovación en tecnología, adquiriendo equipos de maquinaria de última generación.