

## Corporación Llorente mejora resultados en el primer semestre e intensifica su estrategia de crecimiento hasta 2012

Entre enero y junio pasados, la cifra de negocio aumenta un 21% y el beneficio operativo (ebitda) un 15%. Collosa, la división constructora, mantiene un ritmo de crecimiento interanual del 15% y engrosa su presencia en obra civil y grandes proyectos emblemáticos. El grupo acrecienta su diversificación en Energías Renovables y Concesiones; ambas representarán en 2012 un 25% de los ingresos totales desde el 6% actual.

Valladolid, 29 de julio de 2009  
Corporación Llorente ha elevado su cifra de negocio en el primer semestre de 2009 hasta aproximarla a cien millones de euros, con un incremento del 20 por ciento respecto al mismo periodo de hace un año. El beneficio operativo (ebitda) del grupo superó los 5,6 millones de euros en los seis primeros meses de 2009, con un alza interanual del 15 por ciento. La corporación mantiene así los objetivos de su política estratégica de crecimiento, comenzada en 2008 y con la que espera haber duplicado su facturación en 2012, hasta alcanzar unos 446 millones de euros.

Los accionistas de Corporación Llorente decidieron nombrar a Mario Armero como consejero delegado a comienzos de 2008 para que impulsase un nuevo plan estratégico. El objetivo era pasar en cinco años de ser una empresa familiar regional a consolidarse como un grupo nacional integral en construcción, energía y servicios. La estrategia para conseguirlo: reforzar Collosa como constructora tecnificada, eficiente y de valor añadido en todo tipo de infraestructuras, y complementarla simultáneamente con una gradual y muy planificada diversificación hacia energías renovables y concesiones municipales ligadas a salud y servicios.

A la vez, se abordó un ambicioso plan de eficiencia, para reducir costes estructurales, facilitar sinergias y optimizar al máximo tanto la gestión de caja como la estructura financiera. Los resultados no se han hecho esperar. La facturación creció un 53 por ciento en todo 2008, y un 15 por ciento más en el primer semestre de 2009. Se ha alcanzado la velocidad de crucero necesaria para duplicar la facturación corporativa de 2008 a 2012, así como para que en esa fecha las Energías Renovables y las Concesiones aporten el 25 por ciento de los ingresos, cuando ahora sólo representan el seis por ciento.

### **Cautela y transformación**

Para Mario Armero, la directriz estratégica es optimizar la gestión de caja, lo que implica también trabajar en la estructura financiera. "Quienes critican a los bancos se equivocan; a las entidades financieras hay que tratarlas como a un cliente más al que hay que satisfacer y convencer. Nosotros procuramos actuar así, tenemos credibilidad ante ellas y nos estamos ganando su confianza".

Armero añade todavía otro ingrediente más a su estrategia. "Intentamos combinar el máximo rigor financiero con una mentalidad transformadora ante el futuro. De momento, signos de recuperación económica no hay muchos; si acaso, empieza a haber esperanzas. Por eso en la Corporación no nos proponemos entrar en una estrategia de salida de la crisis. Seguiremos siendo cautos; ahora bien, además de

COLLOSA 27 jul, 13:42 Texto añadido
COLLOSA 27 jul, 13:43 Texto añadido
COLLOSA 27 jul, 13:43 Texto añadido

la cautela, resulta necesario dedicar tiempo a analizar la transformación que están experimentando los mercados, en el sentido de identificar y anticiparnos a las necesidades de productos y servicios que nos traerá el futuro. Así entendemos la transformación, y por eso nos estamos dotando ya de conocimiento y de especialización para actuar, por ejemplo, en el campo de la eficiencia energética. Formamos parte aquí, entre otros, del Proyecto Envite, que tiene como finalidad demostrar el uso eficiente de la energía en la edificación y su capacidad de revitalización económica".

Sobre esa receta y de acuerdo a lo planificado, hasta junio de 2009 el crecimiento corporativo sustancial ha correspondido a Collosa, que en los seis meses pasados facturó más de 91 millones de euros, con una subida interanual del quince por ciento y una mejora del veinte por ciento en el beneficio operativo (ebitda). A la vez, la cifra de negocios en concesiones mantiene una evolución alcista, mientras que el beneficio operativo en Energías Renovables se ha incrementado un 50 por ciento en el mismo periodo.

Además del avance en resultados, Collosa ya ha alineado su cartera de obra para 2009, con una muy equilibrada relación entre obras públicas y privadas. A la vez, se ha especializado con éxito en gestionar proyectos singulares, emblemáticos y de especial complejidad. Es una de las únicas quince empresas nacionales que cuentan con la Q de plata en excelencia empresarial en construcción, dispone de la máxima categoría A+ de Aenor, y es pionera, entre otros aspectos, en proyectos de viabilidad en el uso eficiente de la energía en la edificación, como atestigua el Proyecto Envite.

Entre proyectos ya entregados en los últimos doce meses, en obra industrial Collosa ha concluido en plazo la nueva fábrica de Metales Extruidos, con la complejidad técnica de mover más de 1.200 toneladas de acero y 62 kilómetros de cable, entre otras muchas magnitudes de récord. Ha finalizado también para Enagás el gasoducto entre Lemona y Haro, de 91 kilómetros de recorrido, así como gasoductos secundarios entre las localidades toledanas de Polán y Consuegra y las granadinas de Alborote y Pinos Puente, con una extensión total próxima al centenar de kilómetros.

Asimismo, durante el pasado semestre Collosa ha resultado adjudicataria en consorcio y por 82 millones de euros de la urbanización de Canal de Castilla, en Valladolid, mayor polígono industrial promovido por la Junta de Castilla y León, así como de más de 22 kilómetros de autovías en varios tramos de la provincia de Soria, por un presupuesto de 70 millones de euros. Con todo, Mario Armero subraya que esa lista de proyectos certifica que la Corporación está cumpliendo sus planes, pero "tan sólo suponen un paso más en un largo camino, sin que debamos caer en la complacencia".

#### **El secreto, la eficiencia y la gestión de caja**

En estos dieciséis meses, Corporación Llorente se ha volcado en intensificar la integración y la eficiencia, en gestionar al máximo la caja y en favorecer el crecimiento comercial y de los márgenes. Los resultados obtenidos en el grupo acrecientan su valor por haberse producido en plena recesión, durante la cual se ha conseguido mantener estable el empleo, si bien para Mario Armero las crisis suponen sobre todo un desafío, y subrayan la necesidad de cambiar los modelos de empresa y anticipar nuevas respuestas antes que los competidores.

"Combinamos la gestión de caja con un compromiso de dar valor añadido y calidad en lo que hacemos, lo que requiere a su vez una apuesta firme por la

organización. En el grupo hemos trabajado y apostado por la gente de dentro, por directivos y empleados de la casa que estamos promocionando. Confiamos en el talento que teníamos con nosotros y nos proponemos optimizarlo", indica.

"Hemos perfilado entre todos cuáles son nuestros puntos fuertes, hacia dónde va el mercado y dónde queremos estar en 2012, y estamos aplicando una hoja de ruta para llegar a ese objetivo en las mejores condiciones. A las empresas ya no les sirve crecer por crecer. Cometer excesos supone ahora un riesgo más que una oportunidad. Para el futuro la clave es la eficiencia, operar con rigor. Por eso en Corporación Llorente no queremos crecer o diversificarnos de cualquier modo, sino focalizarnos en áreas complementarias donde tenemos experiencia y podemos aportar un valor añadido sumamente claro".

#### **Crecimiento planificado**

En ese año y medio, Collosa se ha consolidado como constructora tecnificada y de valor cualificado, con una cartera estable a medio plazo. En energías renovables, cuenta como clientes con los grandes operadores de infraestructuras energéticas y ha comenzado a ganar cuota entre operadores de transporte energético. Asimismo, desarrolla proyectos eólicos propios, para optimizar la gestión actual de más de 400 megavatios y desarrollar, en paralelo, 500 megavatios más a nivel nacional en proyectos de altos recursos eólicos. "En 2012 vamos a ser sin duda uno de los diez mayores grupos españoles por potencia eléctrica de origen eólico, si bien haremos siempre parques con altos recursos eólicos y en operaciones previstas, siempre con criterio selectivo", apunta el consejero delegado.

En concesiones, la Corporación adquirió en 2008 la mayoría de Gaia, segunda empresa nacional en concesiones municipales de centros de salud, deporte y bienestar. La compañía se ha especializado en la gestión, explotación y mantenimiento de centros deportivos con servicios específicos en tres grandes áreas, la Deportiva, la Termal y la de Ocio, y cerró 2008 con una facturación de 25 millones de euros y más de cien mil clientes.

Gaia gestiona más de 30 complejos, con un total de 200.000 metros cuadrados dedicados al deporte, el ocio y la salud, y tiene en marcha un ambicioso plan de crecimiento y desarrollo nacional. "Se trata de un segmento de negocio creciente, de consumo muy fiel y muchas posibilidades añadidas de comercialización. Aporta ingresos recurrentes, cercanía a las Administraciones y una clara sinergia para Collosa, puesto que su facturación en 2012 podría superar los 50 millones de euros", sostiene Armero.

#### **Menos costes, más calidad**

Para el consejero delegado, esa integración transversal entre construcción, renovables y concesiones permitirá multiplicar sinergias y reducir costes estructurales. Está persuadido de la importancia de volver en los negocios a la fórmula tradicional del arte y el oficio, así como a su derivada de producir más con menos. En 2008 la Corporación redujo sus costes un ocho por ciento, y tiene previsto reducirlos otro diez por ciento más este año.

De ese modo, los ingredientes centrales de la nueva Corporación Llorente son la gestión, la innovación y la eficiencia operativa. Mario Armero tiene muy claro que ofrecer calidad y rapidez a precios competitivos es la mejor forma de no rodar por la pendiente y sortear la crisis, y quiere que sus clientes identifiquen de forma automática a su grupo con ese menú. Sobre esa armazón de negocios complementarios, la nueva Corporación Llorente se diseña como una plataforma de generación de valor en el ámbito de los servicios. Mario Armero lo resume así:

COLLOSA 27 jul, 16:02 Añadido: Espacio
COLLOSA 27 jul, 15:52 Texto añadido
COLLOSA 27 jul, 15:53 Texto añadido
COLLOSA 27 jul, 15:53 Texto añadido
COLLOSA 27 jul, 15:53 Texto añadido

"tenemos un buen posicionamiento actual y de cara al futuro, con un equipo gestor que aporta fiabilidad y que está definiendo el crecimiento del mañana".