

Los bancos consolidan la nueva reestructuración del grupo Becsa

Las entidades financieras pasan a ser accionistas de Obinesa con un 24,9% del capital

E. M. CASTELLÓN

La banca consolida la reestructuración del grupo empresarial de capital castellanense Obinesa y garantiza un horizonte de tranquilidad durante los próximos cinco años a una compañía cuya facturación supera los 300 millones de euros y crea 2.000 empleos directos.

El grupo Obinesa consigue así fortalecer su posición de liderazgo en innovación y calidad industrial tras la tercera refinanciación que ha motivado que las principales entidades financieras del país pasen a ser accionistas del grupo empresarial hasta en un 24,9% de su capital.

El grupo empresarial Obinesa, asesorado por el despacho Garrigues, ha alcanzado un nuevo acuerdo con las entidades bancarias que suman su pasivo financiero, reducido a 412 millones de euros, lo que allana su camino de cara a lograr sus objetivos estratégicos.

De esta deuda, 165 millones de euros serán convertidos en préstamo participativo, quedando para el futuro la posibilidad de su conversión en capital de la compañía. Así las cosas, las principales entidades financieras del país pasan a ser accionistas del grupo empresarial hasta en un 24,9% de su capital.

El más importante y principal aspecto sobre el que se basa este acuerdo es la decidida apuesta de las entidades bancarias por el plan de negocio de Obinesa desarrollado para los próximos cinco años y su buena capacidad de gestión, de-



Imagen de los trabajos realizados en las obras de los accesos al Puerto de Castellón. EL MUNDO

mostrada durante estos años de crisis económica.

PLAN DE NEGOCIO

Este plan de negocio tiene su fundamento en un incremento progresivo de los Ebitda de las distintas ramas de actividad en los próximos años, que permitirá sin mayores contratiempos la devolución de parte de la deuda hasta quedarse en los niveles operativos necesarios.

El grupo ya cedió su negocio in-

mobiliario en el marco de la refinanciación que firmó en 2012. Entre los activos más emblemáticos que pasaron a los bancos se incluyó el antiguo edificio de los juzgados de Valencia.

Por último, en el acuerdo también han sido tenidas en cuenta en el plan de negocio las inversiones a realizar en los próximos años, con el fin de seguir contando con la mejor tecnología en cuanto a capacidad de producción, ascendiendo

las mismas a una cifra aproximada de 33 millones de euros.

Este gran esfuerzo de todas las partes ha permitido a la compañía ser de las pocas empresas en el ámbito nacional con fuerte exposición al sector inmobiliario que ha podido hacer frente a estos años de fuerte recesión económica, habiendo mantenido un alto nivel de empleo y de negocio y que conlleva el poder encarar el futuro con optimismo y total estabilidad.

Es por ello que, en línea con lo que ha sido la historia y larga trayectoria de este grupo, la innovación, la especialización y la orientación y vocación de servicio a sus distintos clientes van a seguir siendo sus apuestas más decididas.

Tras estos años, el grupo Obinesa ha quedado como una organización volcada al cien por cien en actividades industriales y de servicios con presencia tanto en el territorio nacional como internacional.

LA CLAVE: DIVERSIFICACIÓN

La diversificación geográfica y de clientes ha sido, de hecho, una de las piezas claves en la adaptación de las empresas del grupo a los requerimientos actuales del mercado.

En las actividades de construcción y servicios se ha dado un vuelco significativo en el perfil del cliente, ganando mucho peso el cliente particular e industrial, así como las actividades relacionadas con la ingeniería o en el sector del azulejo el porcentaje de facturación vinculada con la exportación, que ha subi-

El grupo factura 300 millones de euros y mantiene 2.000 empleos directos

do de forma exponencial.

De este modo, a día de hoy, Obinesa reparte su negocio entre la división de construcción y servicios (Becsa), actividades medioambientales y de reciclaje (Tetma), transformación y venta de materiales de construcción (Origen Materiales), fabricación y comercialización de pavimentos y revestimientos cerámicos (Cerámica Saloni) y la venta y reparación de automóviles y vehículos industriales.

¿Industria y/o servicios?

JOAQUÍN MAUDOS

En un contexto en el que la industria valenciana ha perdido peso en el PIB, es una buena noticia la reciente reindustrialización teniendo en cuenta que en el último año la industria explica casi el 30% del crecimiento del PIB, aportación superior al 17% que ha supuesto en España.

Como se ha discutido en el Foro 2015 Cañada Blanch en base al informe realizado por el Ivie *¿Industria y/o servicios? Dónde están las ventajas competitivas valencianas*, el objetivo del modelo económico que necesita la economía valenciana no debe ser per se un aumento de la industria a costa de los servicios, sino apostar por aquellos sectores donde tengamos ventajas en términos de productividad. Lo que señala el informe es que si bien la productividad de la industria valenciana es un 7% inferior a la de España, hay sectores donde estamos más especializados y so-

mos más productivos, destacando la industria de la alimentación, bebidas y tabaco (un 38% más productiva que la española), el caucho, plástico y productos minerales no metálicos (12% más productiva) y el textil, cuero y calzado (8% más productiva). Lo mismo ocurre en los servicios que siendo un 4% menos productivos que la media nacional, hay cuatro ramas donde somos más productivos. El problema es que el comercio y la hostelería, que tienen un elevado peso en el PIB (aportan el 12,2% y 7,4%, respectivamente), son 6% y 15% menos productivos que en España.

Si la renta por habitante de un valenciano es un 11% inferior a la de España es, entre otras cosas, porque nuestra productividad es casi un 9% inferior, pero eso no debe enmascarar el hecho de que hay sectores donde estamos especializados y somos mejor que la media nacional. Es ahí donde hay que poner toda la carne en el asador para incentivar a esos sectores, sean en la industria o en los servicios, algunos de los cuales son los sectores tradicionales valencianos.

El informe identifica qué explica la menor productividad de la economía valenciana: un menor esfuerzo inversor en I+D+i, niveles de capital humano más reducidos, empresas menos internacionalizadas y un

menor tamaño empresarial. Pero en aquellos sectores manufactureros o de servicios donde somos más productivos, esos mismos determinantes de la productividad presentan un mejor posicionamiento en relación a sus homólogos en España.

El informe FCB2015-Ivie realiza propuestas de actuación, unas que involucran a las empresas y otras a las AAPP. En el primer caso, la gran empresa debe actuar de catalizador de su sector y proveedores, ya que el tamaño importa. El fomento del emprendimiento es clave ya que sin empresas no hay empleo y sin empleo no hay futuro. Hay que identificar las buenas prácticas de las empresas líderes que son casos de éxito para que otras empresas sigan sus pasos. La profesionalidad en la gestión y la involucración e identificación del trabajador con la empresa son ingredientes que están en los casos de éxito. Las empresas son conscientes de la importancia de que la calidad es necesaria para competir y que la ganancia de competitividad no se basa en la política del *low cost*.

Desde las AAPP, aspectos como la eficiencia en la provisión de sus servicios y la cualificación de sus puestos directivos que no cambian con el ciclo electoral son aspectos clave para la competitividad. Si una debilidad

de la economía valenciana es la baja internacionalización de sus empresas, el sector público debe contribuir a abrir nuevos mercados y hay muchas formas de incentivar la exportación. La regulación no debe imponer más costes a las empresas y debe ser consensuada con el sector regulado. El sector público debe combatir la competencia desleal de la economía sumergida que tanto daño hace y de forma injusta a la empresa. Dado que el capital humano, el I+D+i y el tamaño empresarial afectan positivamente a la productividad, el sector público puede hacer mucho al respecto: eliminando los obstáculos que existen al crecimiento de las empresas, incentivando el esfuerzo innovador, apostando por más y mejor formación a todos los niveles, y ayudando a la empresa que con su trayectoria y resultados demuestre que lo hace bien, sin que la política de ayudas sea «chocolate para todos». Finalmente, las AAPP deben crear un entorno político estable pensando que el deseado y necesario nuevo modelo de crecimiento no se consigue de la noche a la mañana, sino que es una estrategia de medio y largo plazo.

Joaquín Maudos es director adjunto del Instituto Valenciano de Investigaciones Económicas (Ivie)