

## El éxito de una empresa debe estar en diversificar en clientes y en actividades



Al pie de la letra ha seguido tal afirmación esta empresa familiar cordobesa. Magtel comenzó como una subcontrata de telefónica y, hoy en día, el Grupo está compuesto por seis empresas independientes con gran potencial de crecimiento: Magtel Redes (que dio origen al resto), Magtel Industrial, Magtel Sistemas, Magtel Aguas, Magtel Renovables y Magtel I+D+i. Además de estas empresas, son propietarios de diversas sociedades constituidas para proyectos concretos.

**Raquel Martín López-Soldado**  
Rmartin@santelmo.org

**Si no me equivoco, la empresa nació en 1989 y en tan sólo 20 años trabajan en el Grupo más de 600 personas y han facturado en 2008 122 millones de euros ¿cómo se justifica este rápido crecimiento?**

Con esfuerzo, sin duda. Siempre hemos tenido muy presentes las necesidades de nuestros clientes. Primero, diversificamos dentro de las telecomunicaciones y, luego, en otra serie de actividades como ingeniería, construcción, mantenimiento, etc. Estamos convencidos de que el éxito de una empresa debe estar en diversificar en clientes y en actividades.

**¿Qué previsión de facturación tenéis para 2009?**

Nuestras previsiones son muy similares a las de 2008. Creemos que todavía tenemos mucho camino por delante y existen muchas oportunidades para seguir creciendo. Lo que hace falta es invertir para seguir creciendo.

**Según tengo entendido, habitualmente cada una de las empresas del grupo ha nacido como un departamento interno de Magtel Redes para dar servicio a las propias empresas del Grupo ¿no es así?**

Es cierto. Normalmente, siempre pro-

bamos desde Magtel Redes, que es la empresa original, y si al cabo de un tiempo vemos que esa actividad tiene entidad suficiente para funcionar de forma independiente, creamos la sociedad. Así es como han nacido las seis empresas que componen el grupo. Por este motivo, cualquiera de nuestras empresas subcontrata muchas de sus necesidades, generalmente, a otras empresas del Grupo.

**Y desde el punto de vista de configuración institucional, ¿sigue siendo una empresa netamente familiar?**

Actualmente, somos socios los cinco hermanos y, en los últimos años, se ha incorporado también mi hermana, que era muy joven cuando comenzamos con la empresa. Todos somos accionistas por igual. Somos una empresa 100% familiar. Ahora estamos trabajando en el protocolo familiar y reorganizando el Grupo.

**¿Cuántos de los hermanos trabajan en la empresa?**

Todos nosotros

**Para soportar un crecimiento tan rápido siendo una empresa familiar, ¿cómo han conseguido financiarse?**

La verdad es que este crecimiento, muchas veces del 50% anual, nos ha exigido reinvertir siempre los beneficios, que es realmente lo que nos ha permitido crecer. No obstante, por el tipo de clientes con los que trabajamos, que suelen pagar a 180 días, que terminan siendo 230 o 250 días, siempre hemos tenido que negociar las facturas para poder operar. Aún así, siempre hemos tenido tensiones de tesorería.

**En este sentido ¿cómo les está afectando la coyuntura actual?**

Con la crisis actual la situación, desde el punto de vista financiero, se ha

complicado más todavía. De buenas a primeras, las líneas de crédito se han acabado y ya no se trata de tener más o menos garantías en nuestra empresa, sino de que la entidad financiera, en muchas ocasiones, no negocia ni el documento de pago, incluso de grandes clientes. De hecho, podríamos haber crecido más si no fuera por la crisis financiera

**¿Y no han considerado la posibilidad de buscar financiación con la entrada de una sociedad de capital riesgo o algún otro socio en la empresa?**

Hemos tenido algunas ofertas de fondos de inversión, pero preferimos seguir siendo una empresa netamente familiar, mientras nos sea posible, y realizar el crecimiento solos.

**¿Sobre la facturación total del Grupo, qué empresa es la que tiene mayor volumen?**

Magtel Redes, al ser la empresa que da origen al resto, es, lógicamente, la que mayor facturación tiene. Desarrolla temas de telecomunicaciones, energía, (mantenimiento de redes de distribución eléctrica de baja, media y alta tensión) y ferrocarriles (montaje y mantenimiento de vías, señalización, sistemas de seguridad, etc.)

En cualquier caso, este año han crecido bastante otras empresas del Grupo, como industrial o renovables, con lo que la facturación de cada una de estas empresas en el volumen total del Grupo es cada vez mayor, quedando más compensado.

**Me gustaría centrarme un poco en Magtel Renovables. ¿Por qué deciden apostar por este sector?**

Creo que el tema de las energías renovables son el futuro, siempre y cuando se trabaje mucho la línea de investigación, desarrollo e innovación (I+D+i) para

**Tenemos que abaratar el precio de la tecnología para que el gobierno no nos tenga que dar subvenciones para producir energía.**



abaratando los costes de la tecnología. La tecnología de las renovables es cara, por eso es necesario abaratar su coste para que sea rentable cuando desaparezcan las ayudas actuales.

### ¿Y eso lo ve factible en el medio plazo?

No lo veo factible a corto plazo pero, si trabajamos en esa línea, sin duda, creo que esto será factible a medio plazo. Las renovables van a tener futuro y éxito. Tenemos que abaratar el precio de la tecnología para que el gobierno no nos tenga que dar subvenciones para producir energía.

### Exactamente ¿qué hace Magtel Renovables?

En Magtel Renovables lo que hacemos es una pura y dura ingeniería. Trabajan unas cincuenta personas y se dedica a desarrollar proyectos renovables, tanto para la empresa del Grupo, como para clientes externos.

La ingeniería esta especializada en tres actividades de energías renovables: eólica, cogeneración y solar y, dentro de esta, fotovoltaica y termosolar.

### ¿Tenéis muchas plantas de energías renovables propias?

Ahora mismo, tenemos dos plantas fotovoltaicas y una termosolar, y estamos

promoviendo parques eólicos en Andalucía, Extremadura, Castilla la Mancha y Aragón. En Andalucía también estamos trabajando en un parque eólico marino (offshore) en Chipiona.

### ¿Y estos parques pertenecen a Magtel Renovables?

No. Cuando vemos una oportunidad de negocio para desarrollar un parque, por ejemplo, una planta fotovoltaica, constituimos una nueva empresa para desarrollar esa planta fotovoltaica y subcontratamos a Magtel Renovables para que realice los trámites administrativos, todos los permisos, licencias y autorizaciones. También analiza la viabilidad del proyecto.

Lo mismo hacemos para otros clientes externos al Grupo. Magtel Renovables entrega proyectos llave en mano.

### Entiendo que para ello subcontratan servicios al resto de empresas del Grupo...

La sociedad independiente que se crea para el desarrollo y montaje de la planta energética no tiene ningún trabajador, sino que subcontrata sus necesidades, generalmente, a las diferentes empresas del Grupo, incluso la propia administración. Por ejemplo, Magtel Redes es quien se encarga de la construcción y mantenimiento de la planta.

**Me ha llamado mucho la atención el Proyecto “Cruces del mar”, en Chipiona, en el que estáis trabajando. Se trata de un proyecto a largo plazo complicado desde el punto de vista, no sólo financiero, sino de búsqueda del consenso social, entre otras cosas.**

Efectivamente. Se trata de un proyecto a seis años hasta que comencemos a recuperar la inversión. Actualmente, estamos preparando la propuesta y analizando la viabilidad del proyecto, mientras el Ministerio de Industria abre la convocatoria para poder presentarlo. Por el momento, todos los informes están siendo bastante favorables.

Es un proyecto que a mi me gusta muchísimo y vamos a apostar por él con todas las armas que tengamos.

### ¿Y desde el punto de vista de consenso social?

Estamos, ahora mismo, firmando convenios con la cofradía de pescadores, comerciantes, con los sindicatos, ayuntamientos, etc. Para cuando abran la cuadrícula, tener el máximo consenso social posible.

Socialmente lo que hace falta es que la gente conozca el proyecto. Les importa sobre todo el impacto visual. Pero están situados a 8 km de la costa y el impacto visual es mucho menor que en tierra.

### En realidad, la inversión que hay que realizar supone una repercusión económica positiva para la zona ¿No es así?

Efectivamente. Cuando presentemos el proyecto vamos a presentar también un plan industrial en la zona, que, ahora mismo, estamos definiendo. Esto va a repercutir en puestos de trabajo y en ingresos. Lógicamente, también hay que tener en cuenta lo que es la construcción del parque eólico marino y su posterior mantenimiento.

### Para concluir ¿Tenéis previsto llevar esta experiencia fuera de nuestras fronteras?

En offshore, de momento, no. Aunque, actualmente, estamos trabajando para un proyecto con energía fotovoltaica en Texas (EE. UU.). Ya hemos presentado nuestra oferta. Queremos aportar nuestro know-how allí.