



Sequía en la obra pública

La obra pública es el maná para las empresas constructoras, y más en coyunturas de caída de la edificación como la que vivimos desde 2007. Y el maná lleva varios años en mínimos, pues al descenso del 50% en las adjudicaciones de las administraciones públicas en 2011 se sumó en 2012 una bajada adicional del 35%, con un total adjudicado de 4.571 millones. De esta inversión, Fomento y Medio Ambiente son las locomotoras. El presupuesto de Fomento para 2013 contempla una caída del 7% en la inversión, que se vería mitigada por el reciente anuncio de sacar a concurso la construcción y reforma de nuevas carreteras por 600 millones. Por contratistas, el liderazgo correspondió a ACS, Acciona y FCC. Entre las tres suman 1.433 millones, un 31% del total. El peso del negocio de construcción e infraestructuras de estos grupos varía. En ACS, ha aumentado tras la compra de Hochtief, en tanto que en Acciona y FCC ha disminuido. Ello también se traduce en el margen ebitda; el de ACS del 8,2% refleja un mayor peso del sector constructor, muy ajustado en márgenes, en tanto que el de Acciona, del 20,1%, evidencia su diversifi-

cación en el negocio eléctrico. FCC, con el 9,4%, se encuentra también en la banda baja por la caída de rentabilidad del negocio cementero. Otros grandes contratistas como Sacyr y OHL tiene márgenes más altos debido al menor peso constructor. Con todo, la obra pública sigue siendo un negocio de grandes márgenes absolutos dadas las millonarias inversiones, y continuará siendo un elemento muy importante en los resultados de los grandes grupos españoles de construcción y servicios.

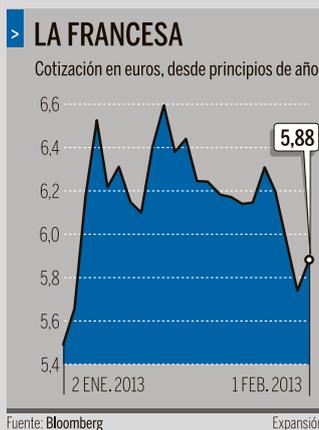
Las auditoras crecen en el mundo

El sector de los servicios profesionales sigue dando señales de relativa estabilidad en medio de la crisis. Mientras en Europa la facturación de los grandes grupos de revisión de cuentas, consultoría y asesoramiento legal y fiscal registra crecimientos casi nulos, la buena marcha del negocio en los países emergentes ayuda a las firmas a salvar los muebles. Así, en 2012, las primeras 22 redes del sector en el mundo se anotaron un creci-

miento global del 6%, que se tradujo en un aumento del empleo del 7%. Por esta razón, las entidades, que en su mayoría empezaron sus negocios en países como Estados Unidos, Alemania, Holanda, Francia y Reino Unido, están trasladando el eje de su trabajo hacia mercados como Brasil, India y, sobre todo, China. Incluso algunos países que han empezado hace muy poco su ciclo de desarrollo, como Mongolia, son atractivos para las auditoras. Por supuesto, se trata de una gran oportunidad para estas redes, que, así, consiguen mantener el crecimiento de sus ingresos. También sus trabajadores se benefician de esta situación: los auditores y los consultores son dos de las categorías profesionales más propensas a la movilidad internacional. Sin embargo, en los países en vías de desarrollo, las firmas se enfrentan a no pocos problemas. La situación más compleja es la de China, donde el Gobierno quiere tomar el control de las auditoras, imponiendo que la mayoría de sus socios sea natural del país. Una situación que puede poner en entredicho la credibilidad de su trabajo.

Las opciones de futuro de PSA Peugeot Citroën

En el mes de enero, las ventas de PSA cayeron un 17% en Francia, su principal mercado. Para el fabricante de coches llueve sobre mojado tras un 2012 crítico en el que sus ventas bajaron un 16%, con pérdidas estimadas por el consenso en el entorno de 1.000 millones de euros. El grupo, en el que General Motors tomó una participación del 7%, se encuentra en pleno plan de ajuste, que incluye una reducción de personal de 8.000 personas, el cierre de una fábrica francesa, un programa de desinversiones y un intento razonablemente prometedor de crecer en otros mercados para reducir su dependencia del europeo. En 2013, PSA tiene planificado sacar nada menos que 17 nuevos modelos, de los que 9 son en Europa. El grupo está generando una caja negativa mensual de 200 millones y su objetivo a corto plazo, que los analistas cuestionan, es reducir la sangría a la mitad a medida que las sinergias industriales con General Motors maduren. Pero el Gobierno francés, que en octubre de 2012 tuvo que inyectar



de urgencia 7.000 millones en la filial financiera, no tiene tan claro que PSA pueda permanecer independiente y alienta su integración en un grupo mayor. Sobre el papel, GM y Volkswagen son los principales candidatos, pues ambos tienen fuertes beneficios y caja excedentaria, y el encaje estratégico con PSA parece evidente. El grupo vale en bolsa 2.100 millones de euros y ha perdido un 87% en los últimos cinco años.

Airis renace de sus cenizas

El fabricante español de electrónica de consumo ha pasado unos años difíciles, ahogada por unos márgenes que no dejan de estrecharse. Unas pocas compañías dominan negocios como los procesadores, las tarjetas de memoria y las pantallas LCD, y la presión ejercida por algunas de éstas, como Samsung, ha conseguido reducir la competencia en segmentos como los televisores. Airis ha logrado resistir el envite y, en lugar de abandonar la producción de PC, ha optado por diversificar su portafolio de productos y entrar en negocios que ofrezcan unos márgenes superiores, como la eficiencia energética y los smartphones. Por ahora, los resultados de la compañía española avalan su decisión. Pocas empresas podrían haber llevado a cabo un proceso similar. Una diversificación tan rápida, tanto en geografías como en productos, requiere por lo general de grandes inversiones y comprometen la rentabilidad de las compañías, al menos temporalmente. En el caso de Airis, su primer ejecutivo defiende el *expertise* y el *know how* del equipo comercial en casi todas esas áreas, lo que habría permitido aprovechar los recursos disponibles. En 2012, los gastos de infraestructura de la empresa española ascendieron a 3,6 millones de euros.