

Montealto eleva sus ventas un 20% gracias al exterior

PREVÉ CERRAR 2010 CON UNA FACTURACIÓN DE 225 MILLONES/ El 40% de la cifra de negocio procederá de otros países como Italia, Francia o Estados Unidos.

Jesús Martínez. Córdoba

Grupo Montealto incrementará las ventas este año un 20% hasta los 225 millones de euros, gracias a su apuesta por los mercados internacionales. Tanto es así, que el peso de la facturación procedente de otros países se elevará al 40%. Italia, Francia y Estados Unidos son su principales clientes.

“Las empresas españolas debemos poner el punto de mira más allá de nuestras fronteras si deseamos crecer”, afirmó ayer el presidente de la compañía, José Antonio Valle, quien precisó que en 2011 la actividad fuera de España supondrá el 60% del total.

Su estrategia para conseguirlo pasa por *conquistar* Hispanoamérica y Oriente Medio. En esta última plaza lo hará, principalmente, gracias a la alianza que firmó el pasado mes de junio con el jeque dueño del Manchester City, Sulaiman al Fahim, a través de la cual desarrollarán plantas fotovoltaicas en la zona.

Cartera

Estas proyecciones del holding cordobés se basan en su cartera de proyectos, la cual cerró 2009 con un récord histórico: 884 millones, lo que supone un 22% más que el año anterior. El 62% de estas inversiones corresponde a proyectos de renovables, mientras que el 35% pertenece a infraestructuras y el 4% restante a su tercera unidad



José Antonio Valle, presidente de Montealto.

de negocio: medio ambiente.

Esta última área ganará peso específico a medio plazo en las cuentas de la compañía. Este año ha constituido una filial, enfocada principalmente a sacar partido a la fuerte inversión pública que generará la Ley de Aguas de Andalucía, que prevé la construcción de 300 depuradoras.

En concreto, en cinco años representará el 20% de la facturación, según un plan estratégico que confirma al segmento de la energía –espe-

La compañía cordobesa ha puesto sus miras en Hispanoamérica y Oriente Medio

cialmente fotovoltaica– como el principal de la firma, pues llegará a aportar el 60% de los ingresos. Las infraestructuras ocuparán el 20% restante.

Crece el ebitda

Los primeros resultados del plan de expansión se proyectarán este mismo ejercicio tanto en los beneficios como en la creación de empleo. En el último lustro ha registrado un crecimiento sostenido, una tendencia al alza que ahora confirma al esperar un ebitda de 22 millones, lo que supone un 30% más respecto a 2009.

Por otro lado, la plantilla se elevará a la par que la facturación, en torno al 20%, superando los 400 trabajadores.

En el segmento de la energía, un área “estratégica y prioritaria” para la compañía, ha consolidado una posición destacada. Hoy, tiene en promoción 1.370 megavatios en 76 proyectos de energía eólica y solar en España, Francia, Italia y Estados Unidos.

Mientras, la división de infraestructuras se divide en dos líneas de actuación: obra civil y edificación. Realiza tanto actuaciones hidráulicas como carreteras, ferrocarriles, centros educativos, sanitarios, hoteles o construcción singular. Está especializada en construcción ‘llave en mano’, es decir, se encarga del diseño, financiación, ingeniería, construcción, operación y mantenimiento.