

EL GRAN NEGOCIO DEL LADRILLO

En el palco del estadio Santiago Bernabéu se puede hablar de todo. De todo menos de pisos y solares. Se puede charlar, por ejemplo, de la última travesía en yate de cualquiera de sus directivos (a Florentino Pérez y Fernando Fernández-Tapias es lo que más les gusta hacer en sus ratos de ocio); se puede hablar de caza (Juan Abelló pasa por ser una de las mejores escopetas de este país); o incluso se pueden hacer algunos comentarios sobre la actualidad política, ya que muchos de los directivos del equipo son correligionarios o, al menos, amigos del alcalde Alberto Ruiz-Gallardón (Fernández-Tapias no salía de su anterior despacho de la Comunidad de Madrid). De lo que nunca se debe hablar -al menos en público- es de solares y terrenos.

Y es que conversar sobre plusvalías, juntas de compensación, recalificaciones o retranqueados puede ser hasta de mal gusto. Incluso, ordinario. Sería lo mismo que llevarse el trabajo de la oficina a casa. En el palco del Santiago Bernabéu, por si alguien todavía no lo sabe, se sientan los nuevos magnates del sector inmobiliario que ha dado este país. Casi todos ellos han protagonizado en los últimos años sonoras revueltas palaciegas en el hasta hace bien poco adormecido panorama constructor e inmobiliario español, controlado históricamente por los bancos y las viejas familias (como los Del Pino o los Entrecanales), y últimamente por las cajas de ahorros (principalmente La Caixa y Caja Madrid).

Vamos a poner el foco sobre uno de esos directivos, probablemente de los menos conocidos para el gran público, pero con una peripecia empresarial reciente y verdaderamente deslumbrante, en el sentido más literal del término. Se trata de Fernando Martín Álvarez, uno de esos tipos listos a los que si un productor contrata como actor de reparto para una película de serie B, acaba vendiéndole los estudios de rodaje y trabajando a sus órdenes.

Martín Álvarez, con el 10 por ciento de la nueva inmobiliaria Vallehermoso -tras su fusión con Sacyr-, es hoy por hoy, con menos de cincuenta años, el tercer accionista de una empresa que vale en bolsa más de 2.500 millones de euros (unos 416.000 millones de pesetas). O dicho con otras palabras: su patrimonio, teniendo en cuenta tan sólo su participación en Sacyr-Vallehermoso, no baja de los 41.600 millones de pesetas, lo que le convierte automáticamente en uno de los individuos más ricos de este país. Una cantidad verdaderamente astronómica para alguien que llegó a Madrid procedente de Valladolid "con una mano delante y otra detrás", como ha dicho gráficamente en privado su "jefe" en la nueva Sacyr-Vallehermoso, Luis del Rivero, otro directivo del Real Madrid.

Fernando Martín ha dado sus golpes de fortuna comprando y vendiendo solares al abrigo de los PAU, los programas de actuación urbanística que ha puesto en marcha en los últimos años el ayuntamiento de la capital bajo la batuta de la Comunidad de Madrid, que es la entidad que en última instancia aprueba o rechaza los planes de ordenación urbana.

Su negocio es de lo más simple. Compra suelo rústico y lo vende como urbanizable. En unas ocasiones ha trabajado para sí mismo, y en otras para la Inmobiliaria Colonial, propiedad de La Caixa, que en plena expansión hacia la capital tuvo que echar mano de alguien que conociera sobre el terreno los tejemanejes del mercado del suelo madrileño.

Así, en pocos años, Martín y su esposa -que es directiva de su inmobiliaria- han ido componiendo un magnífico patrimonio de suelo rústico que con el paso del tiempo se ha ido convirtiendo en urbanizable. Algo así como la multiplicación de los panes y los peces.

Martín es, además, dueño de Martinsa, una promotora inmobiliaria que gestiona y promueve la construcción de más de 2.000 viviendas, toda ellas en Madrid, principalmente en los PAU de Montecarmelo y Las Tablas, ambos en el norte de la capital. En Montecarmelo se van a construir al final 8.547 viviendas, y en Las Tablas 5.021, lo que implica que se trata de dos de los proyectos urbanísticos más ambiciosos de los que se están construyendo en todo el país.

El sueño de Fernando Martín, según él mismo ha reconocido en diversas entrevistas, es integrar

algún día Martinsa en Sacyr-Vallehermoso, con lo que se convertiría en uno de los grandes del sector inmobiliario, especialmente después de que las entidades financieras (salvo las cajas de ahorro) hayan decidido dejar el sector para hacer caja y provisionar el fiasco de algunas de sus inversiones en Latinoamérica.

Los bancos lo que están haciendo ahora es comprar suelo directamente, pero sin compañías especializadas. Y es que de ninguna manera quieren dejar escapar el inmenso botín que se ha generado en el mercado del suelo con la construcción

-entre el año 2000 y el 2002- de nada menos que 1.500.000 viviendas.

Fernando Martín tiene dos opciones: o esperar mejor momento para la integración de Martinsa, o vender la empresa a trozos y reinvertir las plusvalías en la nueva Sacyr-Vallehermoso para ganar poder. La segunda opción puede parecer más recomendable, pero sería igual que poner todos los huevos en el mismo cesto.

Si de algo entiende Fernando Martín es de bodas (y también de noviazgos) en el mercado inmobiliario. Hace algún tiempo coqueteó con la posibilidad de la entrada de Inmobiliaria Colonial (para quien trabajaba) en Vallehermoso; posteriormente se metió en la antigua inmobiliaria del Santander-Central Hispano (SCH) esperando a que se produjera la fusión con Sacyr; y ahora vela armas suspirando por alguna jugada maestra en la que puede estar implicado Florentino Pérez, el presidente madridista y jefe del clan.

Su carrera ha sido tan fulgurante que un viejo tiburón del mundo de los negocios, como es Juan Abelló, le ha tenido que parar los pies. Y es que a Fernando Martín -que ha descubierto el valor de una exclusiva en prensa- no se le ha ocurrido otra cosa que decir que la poderosa división inmobiliaria de Vallehermoso iba a estar controlada directamente por él.

Juan Abelló, que es el cuarto accionista de la primera inmobiliaria española, le envió un recadito, también a través de la prensa: "Se están repartiendo la piel del oso antes de cazarlo", dijo un portavoz suyo, repitiendo una de las frases que más le gusta decir a Abelló en privado.

El consejero delegado de Sacyr-Vallehermoso es Luis del Rivero Asensio, vicepresidente del Real Madrid y, por lo tanto, compañero de pupitre de Fernando Martín en el palco del Santiago Bernabéu. El murciano Del Rivero (su 10,35 por ciento vale unos 42.000 millones de pesetas) es otro personaje atípico que ha hecho una inmensa fortuna en los últimos quince años. De carácter adusto y un tanto autoritario, hay quien cree que él es realmente quien manda en la inmobiliaria, y que lo que espera es la jubilación del máximo accionista de la compañía, José Manuel Loureda, para dar un golpe de timón.

Del Rivero, con una sinceridad que dejó boquiabiertos a los analistas internacionales que acudieron a la presentación de resultados de la nueva compañía fusionada, desveló hace poco su estrategia a la hora de hacer negocios. Los analistas le habían preguntado cómo era posible que Sacyr se hubiera convertido en la inmobiliaria más rentable de España. La respuesta fue contundente: "Hay quien va a la plaza del pueblo a buscar novia, y al final lo que hace es casarse con una chacha. Pero nosotros lo que hacemos es ir al Ritz, y al final lo que encontramos son marquesas." Tan sofisticado y profundo análisis económico dejó planchados a los concurrentes, que esperaban otro perfil del principal ejecutivo de la inmobiliaria más importante de España.

Del Rivero no quiere saber nada de la prensa, a la que detesta, al contrario que Fernando Martín, que ha encontrado en los medios de comunicación los mejores aliados para diseñar su estrategia de asalto al poder inmobiliario.

En la nueva Sacyr-Vallehermoso también posee un paquete significativo Juan Abelló, otro vicepresidente del Real Madrid y por lo tanto compañero de palco de Martín y Del Rivero. Juan Abelló, antiguo socio de Mario Conde en los viejos tiempos de Antibióticos y Banesto, posee, a través de Torreal, la empresa con la que opera, el 8 por ciento de los títulos de la empresa fusionada.

En pocas palabras, que lo que no le falta a Fernando Martín son contactos para subirse en los próximos años a la sala de mandos desde la que se gestiona el sector de la construcción, haciendo tándem con Florentino Pérez y el dúo Loureda-Rivero, dentro de Sacyr-Vallehermoso. Una sala pilotada desde hace años por las viejas familias del sector: Fomento de Construcciones y Contratas (FCC, dirigida por Esther Koplowitz), Ferrovial (familia Del Pino) y Acciona (familia Entrecanales).

Y es que en el mundo del ladrillo las fronteras entre las inmobiliarias y las constructoras son cada vez más difusas, por lo que no debe descartarse a largo plazo una megafusión que implique a Sacyr-Vallehermoso y a ACS -la empresa de Florentino Pérez-, en proceso de fusión, a su vez, con Dragados. El primer paso hacia la integración total lo han dado ya en la junta directiva del Real Madrid, donde están los principales directivos de todas estas compañías.

Este sínodo del ladrillo recuerda mucho a aquellos tiempos en los que la gran banca (Banesto, Central, Bilbao, Vizcaya, Popular, Santander e Hispano) se reunía para fijar los tipos de interés y la política de remuneración del ahorro. Aquellos almuerzos pasarán a la historia económica de España como el último oligopolio formalmente constituido. Con luz y taquígrafos.

¿Y dónde pueden reunirse los nuevos mandarines del suelo? Pues en el mismísimo epicentro de la Operación Chamartín, la gran campaña inmobiliaria que pilotó Florentino Pérez con la inestimable ayuda de la Comunidad y el Ayuntamiento de Madrid.

La empresa ACS, de Florentino Pérez, probablemente por cuestión de imagen no construirá ninguna de las cuatro torres que se levantarán en la antigua ciudad deportiva del Real Madrid, pero quien sí ha logrado una de las adjudicaciones es su aliada Sacyr-Vallehermoso. Las otras tres adjudicatarias son: Inmobiliaria Espacio (del Grupo Villar Mir), Caja Madrid y la Mutua Madrileña Automovilística. En la torre de Sacyr-Vallehermoso, una vez construida, es muy probable que pueda reunirse el concilio del ladrillo.

En este esquema, Martín Álvarez tendría mucho que decir, lo cual es sorprendente si se tiene en cuenta que Martinsa, su inmobiliaria, se constituyó hace poco más de una década, en el año 1991. Fernando Martín puede parecer por ello un recién llegado, pero lo cierto es que su agenda de contactos no para de engordar. Una parte de los títulos que adquirió de Vallehermoso se los compró al Banco Zaragozano, entidad en la que Alberto Cortina y Alberto Alcocer controlaban el 40 por ciento de los títulos hasta que tuvieron que vender su parte a Barclays tras ser condenados por el Tribunal Supremo. Alberto Cortina era precisamente, hasta su condena por estafa y falsificación, consejero de Dragados, empresa que, como se ha dicho, está en proceso de fusión con la de Florentino Pérez. Todo queda en casa.

¿Cómo ha podido amasar tal fortuna el empresario Fernando Martín? Pues ni más ni menos que comprando suelo barato y vendiéndolo caro. Algo tan sencillo como esto. No hay que olvidar que en Madrid, en las zonas más caras, se están pagando viviendas hasta a 6.000 euros (un millón de pesetas) el metro cuadrado, lo que convierte a este sector en un filón para los nuevos ricos.

Un promotor inmobiliario (directivo además de una patronal) recordaba en los primeros meses del año 2003 -en privado- que él compró suelo para un cliente suyo en 1990 a 5.000 pesetas el metro cuadrado, y que ese mismo suelo lo vendió en el año 2002 a 120.000 pesetas el metro cuadrado. Es decir, el valor de un mismo bien se ha multiplicado por veinticuatro en muy pocos años. Desde luego ni el índice de precios al consumo ni los salarios han subido tanto. Se trata, en definitiva, de un suculento negocio que, en cualquier caso, no ha estado exento de litigios y de acusaciones de irregularidades.

Dos cooperativas, El Pinar de Montecarmelo y Viviendas Ciudad Las Tablas, han denunciado a los tribunales a la constructora FCC -controlada por Esther Koplowitz- por incumplir compromisos de venta de suelo adquiridos verbalmente para construir 310 viviendas protegidas.

¿Y a quién vendió el suelo FCC? Pues ni más ni menos que a Almarfe, la sociedad de la que es administrador Fernando Martín Álvarez, y que según los cooperativistas lo revendió posteriormente un 250 por ciento más caro. Florentino Pérez, principal accionista de ACS, también vendió terrenos a su compañero de junta directiva en una de las promociones. Se da la circunstancia de que Fernando Martín era, además, administrador único de F. T. Castellana Consultores Inmobiliarios, la empresa contratada por la Junta de Compensación para la gestión del suelo disponible. Las juntas de compensación -entidades de derecho privado que reúnen a los propietarios del suelo para la gestión de los espacios comunes- han constituido tradicionalmente el mejor instrumento de los poderosos para controlar el desarrollo del suelo, ya que su composición es proporcional al número de metros cuadrados de los que dispone cada propietario. Este principio, que es absolutamente democrático y respeta el derecho de propiedad, puede convertirse, sin embargo, en una herramienta para marginar a los pequeños propietarios. Esto es lo que explica las continuas denuncias que recorren los juzgados españoles. En la nueva Sacyr-Vallehermoso el principal accionista es José Manuel Loureda Mantiñán, otro perfecto desconocido con el que te puedes dar de bruces en unos grandes almacenes sin darte cuenta de que te has ido a chocar con una de las primeras fortunas del país. Loureda, actual presidente de la sociedad, controlará el 11,2 por ciento del nuevo gigante de la industria del suelo (integración de las actividades inmobiliarias y constructoras). ¿Y cuánto vale esa participación? Pues algo así como 275 millones de euros -dependiendo del valor en bolsa de los títulos de la compañía, es decir, algo más de 45.760 millones de pesetas-. Mucho, muchísimo dinero si se tiene en cuenta que estamos ante un ingeniero de Caminos, nacido en Betanzos (La Coruña) en 1939, y que junto a otros colegas -todos ellos procedentes de Ferrovial- fundaron Sacyr en noviembre de 1986.

Desde entonces, el crecimiento de esta compañía ha sido imparable, hasta el punto de que en el año 2002 era la primera constructora por sus márgenes de rentabilidad, la sexta en beneficio neto y la séptima por cifra de negocio. Sacyr-Vallehermoso es, además, la primera constructora de Chile y la segunda de Portugal, a través de Somague.

Hace algunos años intentó crecer fusionándose con Dragados, controlada por entonces por el SCH, pero la operación se fue al traste tanto por el desacuerdo en el precio de canje de los títulos como por la propia indefinición del banco sobre lo que debía hacer con la empresa. El SCH, al final, vendió su paquete de control, el 23,5 por ciento de los títulos, a la ACS de Florentino Pérez, en medio de un formidable escándalo. El presidente del Real Madrid se aprovechó entonces de una mediocre legislación que le permitió controlar la sociedad sin lanzar una oferta pública de adquisición (opa), ya que no sobrepasó la barrera del 25 por ciento que determina la normativa.

El SCH, por su parte, se embolsó 900 millones de euros, con una prima del ¡58 por ciento! respecto a la cotización del día anterior. Los pequeños accionistas, compuestos y sin novia, se quedaron a verlas venir, ya que no pudieron aprovecharse de la entrada de un nuevo socio, que venía, además, con el paquete de control bajo el brazo. Y todo ello sin lanzar una opa que habría obligado a Florentino Pérez a mejorar la cotización del momento para lograr la aceptación de la oferta por parte de los accionistas. Posteriormente, y ante el escándalo que se había montado, el presidente del Real Madrid se vio obligado a lanzar una opa sobre otro 10% de la compañía, hasta el 33,5%.

¿Y cómo Loureda y sus socios han llegado a ganar tanto dinero en tan poco tiempo? Para contestar a esta pregunta hay dos clases de respuestas. Una: que estamos ante unos ingenieros verdaderamente listos que conocen como pocos lo que se cuece en el mundo de la construcción. Dos (y ésta es posiblemente la respuesta más acertada): que estamos ante un grupo de ingenieros que ha sabido aprovecharse de las ingentes cantidades de dinero público que ha invertido este

país en infraestructuras en las últimas décadas.

No es ningún secreto que, embriagados por las inmensas plusvalías generadas, han llegado a este sector inversores como los March o los Abelló, cuyo apego por la marcha a largo plazo de una empresa está por descubrir. Incluso financieros como los Albertos, que abandonaron la construcción tras divorciarse de las hermanas Koplowitz, volvieron al redil del ladrillo con la toma del 5 por ciento de ACS por parte del Zaragozano. Los March, por su parte, participan también con un 22,5 por ciento en la ACS de Florentino Pérez. Una constructora en la que otro directivo del Real Madrid, Pedro López Jiménez, forma parte del consejo de administración. López Jiménez, un empresario con muchos vuelos en los círculos madrileños, tiene una participación del 0,45 por ciento.

En la propuesta de fusión entre Vallehermoso y Sacyr se ponen cifras a los verdaderos motivos por los que Loureda se ha hecho inmensamente rico. En el año 2001, el 87 por ciento del trabajo realizado por la constructora de Loureda y sus socios -Sacyr- fue para organismos públicos. Esto sí que es monocultivo.

Para Loureda, sin embargo, el estar tan cerca de las administraciones públicas le ha dado algún quebradero de cabeza. Su hijo, José Manuel Loureda Pérez, fue citado por una juez chilena por el presunto pago de sobresueldos a funcionarios del Ministerio de Obras Públicas del país americano. Los hechos, según publicó el diario La Gaceta, están relacionados con la entrega de dinero negro a empleados públicos durante el año 2000. Estos pagos fueron realizados por catorce empresas de consultoría y construcción, entre las cuales se encuentra Sacyr-Vallehermoso. Otras dos de estas empresas, MIS y Belfi, ya han reconocido a la juez que instruye las diligencias sobrepagos por valor de 100 millones de euros.

Los hechos que se ventilan tienen su origen en la entrega de un listado de 75 obras presuntamente pagadas con sobresueldos que le entregó a la juez el dueño de una consultora chilena. Chile es, de hecho, una gran fuente de negocios para Sacyr-Vallehermoso, ya que explota seis vías de peaje y opta a la construcción de una autopista que conecte las dos principales ciudades del país, Santiago y Valparaíso. En España, ha comprado al Estado la Empresa Nacional de Autopistas.

Mientras que en otros sectores productivos existe verdadera competencia con empresas del exterior, la construcción se mantiene al margen de la concurrencia. Aquí no hay grandes multinacionales que hayan arrancado una cuota de mercado significativa a las empresas nacionales. La única que ha intentado romper el statu quo ha sido la italiana Caltagirone, con su fracasada opa sobre el ciento por ciento de Metrovacesa. Esta operación ha acelerado los procesos de integración empresarial, tanto en el mundo de las inmobiliarias como en el de la construcción, que temen opas hostiles procedentes del exterior.

En el documento de fusión entre Sacyr y Vallehermoso se admite sin ningún disimulo ni sonrojo que el negocio está asegurado, al menos, hasta el año 2007, que es cuando finaliza la vigencia del Plan Nacional de Infraestructuras. Un plan que prevé inversiones por valor de 100.000 millones de euros durante los siete años de su ejecución. El 39 por ciento de ese dinero irá destinado a autopistas; otro 39 por ciento para redes de ferrocarril; un 11 por ciento para aeropuertos; el 7 por ciento para puertos y el 4 por ciento restante para otras infraestructuras. Es una suculenta tarta que financiará el Estado en un 53 por ciento y los fondos de la Unión Europea en un 29 por ciento. Puede parecer sorprendente, pero la iniciativa privada, con un gobierno que se proclama de centro derecha, tan sólo financiará el 18 por ciento restante. Es decir, Sacyr-Vallehermoso, como todas las constructoras, vive del maná estatal, lo que en buena parte explica la aparición y consolidación de grandes fortunas y la llegada al sector de los viejos tiburones del capitalismo español.

FELIP MASSOT: DE LA GASOLINERA A JEFE DE LOS ANDAMIOS

El caso de Felip Massot Felip (nacido en 1945) no es menos espectacular que el de Fernando Martín Álvarez. Massot, que es prácticamente un desconocido fuera de Cataluña, comenzó trabajando con apenas dieciséis años en una gasolinera de Andorra, y hoy es el segundo promotor inmobiliario de la comunidad autónoma, sólo por detrás de Inmobiliaria Colonial, la poderosa sociedad de La Caixa.

La empresa que fundó Massot, la Inmobiliaria Vertix, factura 180 millones de euros al año y es totalmente suya, lo que no es poco teniendo en cuenta que el negocio lo comenzó en 1969 con la apertura de una pequeña oficina de compra-venta de pisos en la localidad barcelonesa de Viladecans. La primera casa la construyó en 1972 en Gavá, y desde entonces ha urbanizado media comarca del Bajo Llobregat. Sus promociones están diseminadas fundamentalmente por Viladecans, Sant Cugat, Sant Feliú o Canovelles, pero su influencia va mucho más allá. Se le considera uno de los hombres más ricos de Cataluña y uno de los más influyentes en el entorno de la Generalitat, aunque desde luego no hace ascos a los socialistas de Pasqual Maragall. Sus poderes son una potente reserva de suelo -algunos especialistas hablan de más de 1.000.000 de metros cuadrados edificables- y, sobre todo, muchos contactos a nivel político. Es amigo personal de Josep Antoni Durán i Lleida, y sus relaciones con Artur Más son algo más que fluidas. El mismísimo Jordi Pujol lo invitó a un significativo encuentro que se celebró en el palacio de la Generalitat durante la primera semana de diciembre de 2002 y que reunió a la flor y nata de la burguesía catalana. Los "pata negra" del pujolismo.

A más de un observador le sorprendió la presencia de Felip Massot, un auténtico extraño en aquella reunión si tenemos en cuenta que la mayoría de los asistentes debía su presencia a un hecho circunstancial: la herencia familiar. El resto procedía del entorno económico de CiU. Los comensales fueron veintisiete. En una esquina de la mesa rectangular se sentó Jordi Pujol, y en la otra Macià Alavedra, un viejo correligionario político del presidente de la Generalitat, con quien comparte algo más que amistad. Alavedra, antiguo consejero de Gobernación, preside hoy la empresa pública que gestiona las autopistas catalanas. Entre ambos se sentaron Carlos Colomer (Revlon), Ramón Roca, padre e hijo, (Roca Radiadores), Josep Esteve (Laboratorios Esteve), Ricard Fornesa (presidente de La Caixa), Mariano y Josep Puig (Grupo Puig), Joan Uriach (Corporación Uriach) y José Manuel Lara (Planeta), es decir lo más granado de la aristocracia económica catalana. Y allí también estaba Felip Massot, un auténtico recién llegado a ese mundo, que estuvo flanqueado por un viejo conocido de la política catalana, Lluís Prenafeta. Prefaneta, como Macià Alavedra, está curtido en mil escándalos. A su derecha se sentó Jordi Miarnau (hijo), de Construccions Comsa.

Pujol convocó el encuentro para pedir a la flor y nata de la burguesía catalana que fuera más beligerante en la defensa de Cataluña.

¿Cómo ha llegado Felip Massot hasta el santa sanctorum de la Generalitat?

En algunas publicaciones se ha relacionado el nacimiento de su fortuna con los buenos contactos que mantenía a principios de los años setenta con un ex futbolista del Barcelona, Sigfrid Gràcia Royo, concejal del ayuntamiento de Gavá entre 1970 y 1977, y posteriormente alcalde, entre 1977 y 1979, justo antes de las primeras elecciones municipales democráticas.

Gràcia, según un trabajo publicado en una revista del PSUC de la época -artículo nunca desmentido-, poseía una pequeña tienda que suministraba material sanitario de Roca Radiadores a los pisos de nueva construcción que por entonces se levantaban en Gavá. Se trataba de un régimen de casi monopolio.

Con la llegada del nuevo sistema democrático, todo eso cambió. Massot fue perdiendo contactos y negocios, entre otras cosas debido a dos factores: la inestabilidad política que reinaba en el ayuntamiento de Gavá y la crisis económica que se manifestaba con toda crudeza en aquella época, con mayor intensidad en las zonas industriales.