

## Construcción

# Manos a la obra

Tras un año duro, HV Contratistas, protagonista del último boom del retail peruano, mira con optimismo los nuevos proyectos de centros comerciales e infraestructura para el 2017.

Septiembre marca un mes especial en la trayectoria de HV Contratistas en el mercado: se cumplen 65 años de su fundación. Su legado es largo y lleno de obras icónicas. Tan solo mencionar algunos de sus hitos vuelve su trabajo aún más reconocible.

Por ejemplo, durante los años noventa, la empresa levantó plantas como las de Bimbo, Nestlé, Bella Holandesa, Laive y Alicorp. En minería estuvieron en Antamina, la primera gran minera peruana, además de hacer realidad obras civiles y montajes metal mecánicos.

En el 2008, la empresa chilena Salfa, la constructora más grande de Chile, como parte de su proceso de internacionalización, compró la mayoría de HV Contratistas. En el 2013 adquirieron el 100% del accionariado.

“Hoy estamos más metidos en el tema de edificación. Somos líderes en el circuito retail”, señala Antonio Ferreccio, gerente general de HV Contratistas. “Creo que no pecaría al decirte que hemos hecho la gran mayoría del gran y mediano retail que se ha concretado en el país”, añade.

## LA EMPRESA HA CONSTRUIDO LA MAYORÍA DEL GRAN Y MEDIANO RETAIL DEL PAÍS

Dentro de su venta promedio a lo largo de los últimos años, el 80% ha sido retail-edificación (70%-10% cada uno). El 20% restante de su venta promedio ha estado entre infraestructura y minería.

Sin embargo, por la caída de la minería, el año pasado las ventas se concentraron en retail-edificación (casi 95%). “Este año va a estar igual”, señala Ferreccio. “Hemos tratado de mantener un tamaño mediano. Si bien originalmente pensamos ser la más grande, hoy tenemos claro que queremos ser la mejor”, añade.

El gerente general de HV Contratistas resalta, en ese sentido, el apoyo de la matriz. Porque si no tienen las capacidades para enfrentar una obra distinta, el know-how lo tienen en Chile. “Allá tenemos a los profesionales, a los equipos, a los supervisores y a la mano de obra directa que podemos traer fácilmente y que de hecho lo hemos logrado. Es una ventaja con respecto a nuestra competencia”.

En estos momentos están concentrados en crecer de manera conservadora. Este año lo

han dedicado a tratar de recuperar el nivel de ventas que habían tenido en el 2014 (alrededor de US\$ 90 millones), antes del bajón. Esta variación se explica por una mezcla de factores en los que entran a tallar la baja en el precio de los metales, la baja inversión en minería, la sobreoferta en edificios de oficinas, entre otros. En centros comerciales también hubo un freno, señala Ferreccio, debido a temas de mercado (grandes jugadores que buscan rentabilizar sus inversiones antes de continuar).

“Pero estamos cercanos a la meta que esperábamos, dentro del rango esperado. Nuestro ideal es estar por encima de los US\$ 100 millones”, añade el ejecutivo. Por ello, han buscado, desde comienzos de año, optimizar costos, rentabilizar operaciones y comodidad hacia fin de año para estar listos para el 2017.

“Ha sido un buen año. Muy lento en la primera mitad, pero ya nos hemos ganado una obra importante hace poco (el Gamarra Mall Plaza, en pleno corazón del emporio textil, la cual nos da un backlog interesante”, asegura Ferreccio.

En la actualidad están en pleno desarrollo de la ampliación del Open Plaza, ahora Mall Plaza, en Cayma, Arequipa. Ejecutan para InRetail un centro comercial en San Juan de Lurigancho. Y, también, para ellos un power center en Villa El Salvador. ¡Manos a la obra! **G**

Por **Stefano De Marzo**

