



PREMIO
MEJOR
TRAYECTORIA
EMPRESARIAL

SABINO GARCÍA VALLINA [PRESIDENTE DE TSK]

DESDE QUE ADQUIRIÓ LA COMPAÑÍA, EN 1990, SUS VENTAS HAN PASADO DE 5 A 750 MILLONES DE EUROS CON LA DIVERSIFICACIÓN COMO EJE CENTRAL

POR BEATRIZ TRECEÑO

Cuando en 1990 Sabino García Vallina adquirió la firma TSK a Grupo Erpo, esta ingeniería con sede en Gijón apenas facturaba cinco millones de euros anuales. Hoy, 26 años después y bajo la dirección de este ingeniero industrial nacido en Celles (Siero), la compañía ha logrado alcanzar la cifra de 750 millones de euros en ventas y una plantilla de 900 empleados, lo que la consolida como empresa de referencia en el sector de la ingeniería y de los proyectos industriales.

El misterio de este crecimiento sin precedentes no supone ningún secreto

EL 95% DE LOS INGRESOS PROCEDE DE LOS 121

MERCADOS INTERNACIONALES EN LOS QUE

TIENE PRESENCIA. MARRUECOS Y VENEZUELA

ACOGIERON LAS PRIMERAS FILIALES EXTERIORES

para García Vallina, quien lo relaciona directamente con la fuerte apuesta por la diversificación y la tecnología desde los inicios. "Sólo cinco años después de adquirir la compañía compramos PHB, una sociedad de origen alemán con tecnología propia especializada en el diseño y suministro de instalaciones para el almacenamiento y manejo de minerales que hoy compite con las grandes multinacionales. En 1999 creamos un departamento de medio ambiente para el tratamiento de aguas...". Así hasta hoy. El grupo suma una decena de adquisiciones como la que se produjo en 2007, cuando se hizo con otra ingeniería de mecánica y obra civil (Ingema), que complementaba su pro-



García Vallina, al frente de TSK desde hace 26 años, es ingeniero industrial y natural de Celles (Siero).

pia actividad; la de 2013, con la compra de la alemana Flagsol (especializada en el sector termosolar) o la última, el año pasado, cuando adquirió Omega, que aportaba tecnología para el refinado de azúcar. "También ha habido momentos difíciles. Intentamos entrar en la industria del automóvil durante los primeros años y constituimos una sociedad junto a un grupo francés, pero tuvimos que cerrarla", recuerda.

El otro pilar de esta estrategia de éxito encabezada por García Vallina ha sido la fuerte apuesta por la internacionalización. Las filiales en Marruecos y Venezuela, creadas en 2003, fueron las primeras de una larga lista que hoy alcanza 121 países. En 2010 la firma comenzó su expansión en Oriente Medio y Asia y ya cuenta con proyectos en Arabia Saudí, India y Bangladesh, entre otros destinos. Esto se ha reflejado directamente en la facturación exterior. Si en el año 2000 apenas alcanzaba el 5% en mercados internacionales, hoy supone el 95% del volumen total. "Una de nuestras actividades fundamentales es la construcción de plantas eléctricas para las grandes energéticas. Y, dado que en los últimos años no se construyen en España, decidimos salir fuera", argumenta el directivo.

Lejos de pensar en retirarse —aunque ello le ayudaría a disponer de más tiempo libre para, entre otras cosas, poder acudir al campo a ver a su equipo, el Sporting de Gijón—, hace dos años nombró a su hijo mayor consejero delegado. "Ahora trabajamos mano a mano", dice. Juntos buscarán la continuidad de un proyecto en el que la inversión en I+D se plantea como uno de los ejes fundamentales. ■