



Obras emblemáticas con sello español

La internacionalización de las constructoras españolas representa el 70% de sus negocios

R. SALGADO

Presenciaron el derrumbe de sus negocios en España y se lanzaron al extranjero, a cimentar medio mundo. Las constructoras españolas no dejan de lograr contratos más allá de nuestras fronteras y la internacionalización ya representa el 70% de sus ventas totales, según datos de la patronal. Además de una cartera de proyectos diversificada, tienen un importante «know how» diferencial respecto a otros países, que adquirieron durante la época de bonanza.

Las compañías españolas son una referencia en todo el mundo por su calidad e innovación. Presumen de una excelente reputación que les ha situado en una posición de liderazgo para afrontar los retos del futuro. Jorge Miarnau pone como ejemplo el volumen de contrataciones internacionales, así como el interés de otros países por nuestros equipamientos. «Las empresas españolas de ingeniería e infraestructuras son cada vez más importantes y reconocidas por la cantidad de países en los que actúan y por los proyectos que asumen. Gran parte de las obras más emblemáticas del mundo tienen sello español», asegura.

El AVE La Meca-Medina, los túneles del Bósforo, la ampliación del canal de Panamá, el metro de Riad... Existen proyectos de gran relieve con apellido español y que cuentan con inversiones de miles de millones de euros. El conocimiento y la experiencia acumulados en España les han permitido abrirse a nuevos mercados y cubrir las necesidades de adecuación de importantes infraestructuras. El

ranking de los grupos de construcción e ingeniería con mayor negocio internacional, que elabora anualmente «Engineering News-Record», está encabezado por ACS, por tercer año consecutivo. No obstante, en el listado figuran 13 grupos españoles, dos más que en la pasada edición. Así, España se encuentra entre los países con más empresas constructoras globales, sólo por detrás de China y EE UU.

Seis de las diez principales constructoras de infraestructuras en el mundo, por capital invertido, son españolas. Su fortaleza se basa, por un lado, en su modelo de negocio integrado (diseño, construcción, financiación y operación) y, por otro, en su capacidad técnica, que se refleja en la experiencia acumulada en obras complejas efectuadas en España. «Es cierto que la fuerte caída de la inversión en infraestructuras les ha obligado a acelerar sus procesos de internacionalización», revela Fernando Vizoso. Y añade que en el caso de las compañías medianas, «el proceso de salida al exterior ha tenido que hacerse de manera más intensa y urgente».

Las licitaciones en infraestructuras adjudicadas en Iberoamérica

que cuentan con participación de empresas españolas ascienden a los 9.787 millones de euros en los ocho primeros meses del año, lo que representa un 38% de los 26.000 millones de euros que corresponden a las licitaciones internacionales. Entre los proyectos más significativos destacan el metro de Lima (3.900 millones de euros) o la construcción y explotación de la autopista urbana Américo Vespucio Oriente, en Santiago de Chile (710 millones de euros). La ministra de Fomento, Ana Pastor, mostró su apoyo a la acción exterior de las empresas españolas y recordó que en esta legislatura se han alcanzado

acuerdos de colaboración para la promoción de infraestructuras del transporte con países como Ecuador, Brasil o Argentina.

La próxima estación del AVE podría ubicarse en Brasil, entre Río de Janeiro, Sao Paulo y Campinas, un proyecto valorado en unos 13.000 millones de euros. El consorcio español, formado por compañías públicas y privadas, constituye uno de los principales candidatos a una licitación que, previsiblemente, se celebrará a finales de año.

«Seis de las diez principales constructoras del mundo son españolas»



REUTERS

¿POR QUÉ SON TAN ATRACTIVAS LAS CONSTRUCTORAS ESPAÑOLAS?

- ♦ Modelo de negocio integrado: diseñan, construyen, financian y operan. Es decir, cubren el ciclo completo de vida.
- ♦ Capacidad técnica: las compañías afrontan en solitario o en consorcios proyectos de una gran complejidad.
- ♦ Vocación internacional: esta estrategia les ha llevado a nuevos mercados en los que no estaban hace años.
- ♦ Confianza entre socios e inversores: su experiencia ha ganado la suficiente confianza para la ejecución de grandes proyectos.
- ♦ Talento profesional: el nivel técnico de los profesionales de las compañías españolas es muy elevado.