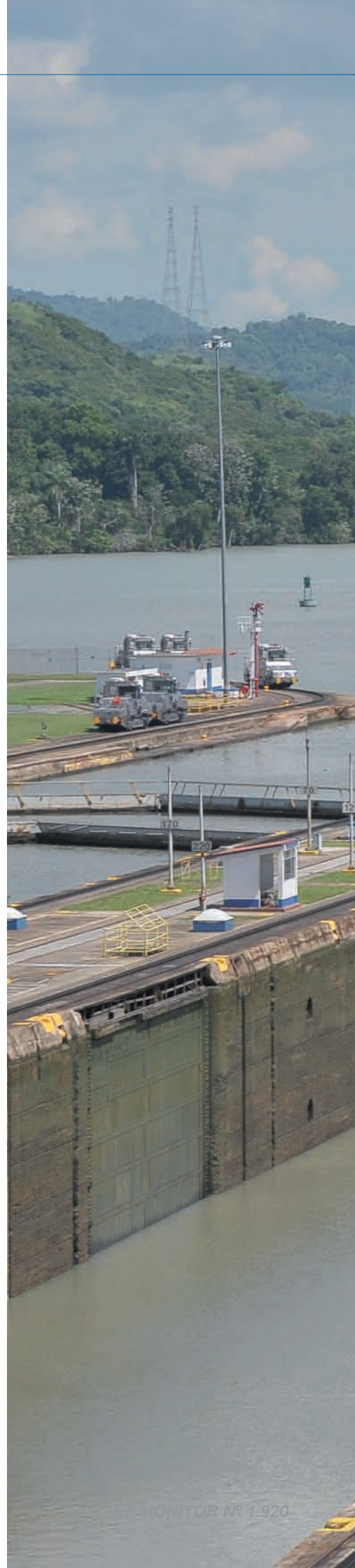


MADE OUTSIDE SPAIN

2010 marcó un nuevo hito para el negocio internacional de las constructoras españolas. Por primera vez en la historia, muchas de las grandes empresas del sector ya construyen más fuera que dentro del mercado doméstico.

Sus estrategias de internacionalización, su eficacia a la hora de lograr y ejecutar proyectos y la actual coyuntura de crisis en España constituyen los principales motores de la imparable tendencia a la exportación de los grandes grupos.

Norteamérica y Oriente Medio son hoy los principales objetivos en la expansión internacional de nuestras empresas, sin perder de vista a países emergentes como India. La experiencia acumulada con lo construido “en casa” y en financiación y gestión de infraestructuras, y la técnica “made in Spain” en tecnologías como la del ferrocarril de Alta Velocidad (AVE) apuntan a la consecución de nuevos récords futuros para nuestras empresas ya multinacionales de la construcción





E. Guerras

Las constructoras españolas facturaron 13.315 millones de euros por las obras ejecutadas en el exterior durante el pasado año, lo que constituye la mayor cifra desde que a mediados de la década de los setenta las empresas del sector comenzaran a salir fuera de España.

Estos ingresos foráneos, un 19% superiores a los de 2009, sobrepasan por vez primera a los registrados en el mercado doméstico por muchas empresas y son fruto de los sucesivos récords de contratación internacional encadenados en los últimos años.

En 2010, las firmas españolas se adjudicaron nuevos proyectos fuera de nuestras fronteras por valor de 17.918 millones de euros, el segundo mayor volumen de la historia, sólo ligeramente por detrás del correspondiente a 2008 (18.466 millones de euros).

El parón constructor que atraviesa España apenas constituye uno más de entre los factores que impulsan la creciente actividad de las constructoras en otros países. El verdadero motor ha sido y es la firme apuesta por la internacionalización que las empresas del ramo vienen realizando desde la década de los noventa.

Una apuesta a largo plazo, por la que entran con vocación de permanencia en nuevos mercados, en los que realizan importantes inversiones e incluso compran empresas, y en los que también se expanden hacia la diversificación ajena al tradicional negocio constructor ya lograda en el mercado interior.

“Lo importante es la tendencia, y la tendencia a la internacionalización desde los años noventa y en la última década es totalmente imparable”, explica Alicia Revenga, directora del Grupo Exportador de la patronal de grandes constructoras Seopan.

La cartera de obras pendientes de ejecutar con que cuentan las constructoras son un fiel reflejo de estas dos últimas décadas de vocación internacional, de forma que, también por vez primera, en muchas de ellas las obras internacionales ya pesan más que las nacionales.

En el caso de las seis constructoras cotizadas, a cierre de la primera mitad de 2011, las obras pendientes de ejecutar en el mercado exterior sumaban 68.430 mil-

lones de euros y representaban el 75% del total.

Si se descuentan los 38.623 millones de euros que ha inyectado la reciente consolidación del grupo alemán Hochtief en ACS, su actual accionista de control, el porcentaje de los proyectos en el exterior se situaba en el 57%, esto es, sumaba 29.800 millones de euros de una cartera de 51.446 millones de euros. Este volumen muestra además una progresión del 17% respecto al de la primera mitad de 2010.

Pero al abrir el objetivo, mirar más allá del negocio netamente constructor y contemplar a estos grupos en su totalidad, con todas sus distintas ramas de actividad, el porcentaje de contratos en el exterior sobrepasa la mitad de la cartera en la práctica totalidad de las empresas e incluso alcanza en algún caso el 90%.

A los éxitos logrados en infraestructuras de transporte y edificaciones han seguido otros cosechados en campos tan variados como son la instalación y gestión de parques eólicos, la construcción y gestión de desaladoras de agua, la gestión del mobiliario urbano, los servicios aeroportuarios o la prestación de servicios medioambientales.

De tal forma que estas actividades ya reportan tantos ingresos como la construcción. En 2010, la facturación por actividades distintas a la ejecución de obras sumó 13.600 millones de euros adicionales, con lo que los ingresos totales que los actuales grupos de construcción y servicios españoles percibieron en el exterior el pasado año asciende así a

27.000 millones de euros.

Europa pierde peso

Pero ¿cuál es el mapa del negocio constructor en el exterior? ¿Hacia dónde ha 'emigrado'? ¿Cuáles son los principales mercados de nuestras empresas?.

En la actualidad, las compañías del Grupo Exportador de Seopan (que suman el 95% de la actividad de la construcción española en el exterior) tienen contratos en setenta países de los cinco continentes.

La Unión Europea sigue constituyendo la primera fuente de contratos e ingresos. En 2010 las constructoras españolas se adjudicaron en este mercado contratos por 7.897 millones de euros, el 44,1% del total logrados más allá de nuestras fronteras. La UE generó además más de la mitad (el 58,1%) de la facturación internacional, con 7.742 millones de euros.

A pesar de la sequía de inversión en infraestructuras que muchos países sufren por la crisis y las restricciones presupuestarias, Europa sigue siendo un mercado estable en el que todas las compañías tienen una fuerte implantación y en el que queda mucho por hacer en materia de infraestructuras de todo tipo. “Además, presenta oportunidades en nuevos mercados como los nórdicos o los surgidos de la zona de los Balcanes”, señalan desde Seopan.

Pese a ello, los datos de exportación de 2010 revelan un descenso en el peso de la UE en el cómputo global





del negocio constructor internacional de nuestras empresas en comparación con 2009, cuando copó el 62% de la facturación y más de la mitad (el 54,5%) de la contratación.

HACIENDO LAS AMERICAS.

Pero más que a un retroceso de la actividad en Europa, este hecho responde al destacado avance y expansión de las constructoras españolas hacia Norteamérica en los últimos años.

En 2010, consiguieron contratos en Estados Unidos y Canadá por valor de 4.762 millones de euros, casi el doble (+96%) que un año antes. Estos mercados supusieron así más de una cuarta parte (el 27%) del total de los adjudicados fuera de España, diez puntos porcentuales más respecto a un año antes, cuando representó el 15,7%. De su lado, la facturación en esta zona alcanzó 2.327 millones de euros, un 67% más, y el 17,5% del global (un 12,4% en 2009).

Latinoamérica siguió también ganando peso en el negocio internacional del sector, dado que la contratación en este mercado creció un 13% el pasado año, hasta sumar 3.041 millones de euros y

suponer el 17% del total. Las obras y trabajos conseguidos años antes generaron ingresos en 2010 de 1.731 millones, un 26% más.

Así, el conjunto del continente americano acaparó el 43% de la contratación exterior de nuestras constructoras y suma ya un porcentaje similar al del 44% que representa la UE.

En cuanto al resto de zonas, el 5,5% de las obras internacionales de 2010 se localizó en África, otro 2% en Asia y Australia, respectivamente, un 1,4% más en la Europa no comunitaria y un 1% en Oriente Medio.

Todo apunta a que este reparto territorial seguirá cambiando en los próximos años, pues las empresas siguen buscando desembarcar en nuevos países y ampliar su diversificación geográfica para seguir creciendo y minimizar riesgos de mercado, mientras que, en paralelo, surgen focos de negocio en los que hasta ahora se tiene escasa implantación.

Es, por ejemplo, el caso de Turquía, donde están previstos importantes proyectos y privatizaciones, y de países latinoamericanos como Colombia, que,

una vez superada la inestabilidad e inseguridad jurídica que le afectaba años antes, ofrece mucho por hacer en todo tipo de infraestructuras.

Oriente Medio también se ha colado en las estrategias de internacionalización de las constructoras españolas, que ya cuentan con algunos contratos en Dubai o Qatar, lo mismo que India y Australia, a los que cada vez se presta más atención.

Con sello español

Dejando atrás las cifras y bajando a cada uno de los distintos mercados, gran parte de la relevancia de las constructoras españolas en el exterior reside en los propios proyectos que acometen, muchos emblemáticos e históricos, y todos conseguidos en competencia con otros grupos internacionales y ejecutados con eficacia.

¿Llevará sello español el primer AVE que se construya en Estados Unidos? De momento, una veintena de empresas españolas entre constructoras, ingenierías, compañías tecnológicas y de material rodante figuran entre más del millar de todo el mundo que ha mostrado ya oficialmente su interés por el proyecto y están atentos a su lanzamiento.

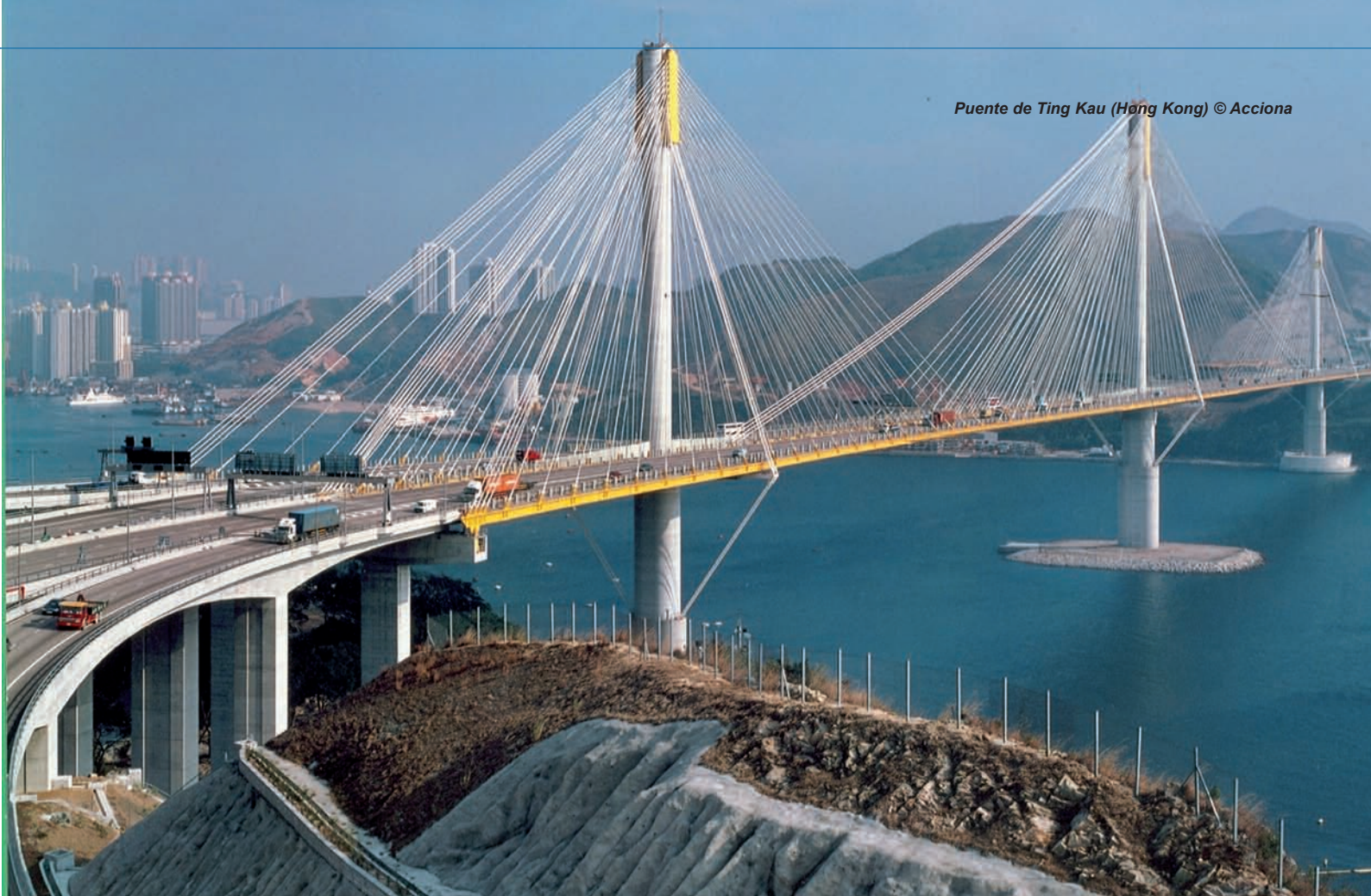
Sin duda, esta es una de las principales perspectivas de negocio internacional a medio plazo, en el que, no obstante, ingenieros españoles ya colaboran, trabajando en el desarrollo de los primeros proyectos que se estudian en Florida y California.

Mientras Estados Unidos decide si se sube al tren de Alta Velocidad Española, sí es española la constructora que ejecuta desde hace ya más de dos años la histórica ampliación del Canal de Panamá, lo es la empresa que llevará el metro a la capital de este país, y también algunas de las que amplían y mejoran el metro de Nueva York, las que ejecutan un histórico puente irlandés o emblemáticos enlaces subterráneos en Australia y Londres. Constructoras que en el último año y medio continuaron sumando destacados proyectos internacionales a su cartera.

Hace apenas unos meses, OHL logró en Canadá la segunda mayor obra de su historia, la construcción y posterior explotación de un hospital en Montreal por unos 1.500 millones de euros, conseguida además poco después de entrar en el país al lograr junto a FCC la ampliación del metro de Toronto. La reconstrucción de una estación de via-



Complejo turístico. Mayacoba (Riviera Maya. © OHL



jeros del World Trade Center de Nueva York o la ejecución de un viaducto urbano en Kuwait constituyen otros de los grandes contratos sumados por el grupo en el exterior en el último año y medio.

En Australia

Acciona tiene ya actividad en Australia con sus tres negocios después de que en septiembre de 2010 se adjudicara por 1.100 millones de euros la construcción de un túnel (el Northern Link) de 4,3 kilómetros de longitud en Brisbane (Queensland) para unir una autopista con el anillo metropolitano de la ciudad. También reforzó su presencia en Brasil, al lograr la construcción de dos diques de un astillero por 400 millones de euros.

Asimismo, avanzó en Norteamérica, donde logró a finales del pasado año en consorcio con ACS una autopista en la frontera entre Canadá y Estados Unidos, a la altura de Michigan y Ontario, un proyecto de 1.100 millones de euros.

ACS, de su lado, también se adjudicó su segunda autopista en Canadá, un proyecto de 600 millones de euros al Sur de Vancouver, y se hizo con el primer contrato junto a su participada Hochtief, la construcción de un puente sobre la bahía de Forth, en Edimburgo, por 1.100 mil-

lones de euros.

FCC, que el pasado verano firmó un acuerdo con el grupo Commodore para entrar en los Emiratos Árabes, ha seguido ampliando su cartera de negocio en Panamá con la construcción de la primera línea del metro, el puente del Centenario y parte de la reordenación viaria de la ciudad (275 millones de euros). El pasado año desembarcó también en Canadá, al lograr junto a OHL la referida ampliación del metro de Toronto por 304 millones de euros, y entró en el mercado ferroviario de Argelia con la construcción de una línea por 1.000 millones de euros.

El grupo avanzó además en el mercado británico al lograr un tramo del Crossrail, la conexión ferroviaria que se construye bajo la ciudad de Londres, proyecto en el que ACS logró otro tramo y Ferrovial dos más. Este último grupo, se encarga además de la construcción de la nueva terminal T-2 del aeropuerto de Heathrow, que el propio grupo gestiona, y en el que es autor de la T5, ya en servicio.

Dos autopistas en dos días

Sacyr Vallehermoso consiguió a comienzos de este año el reto de adjudicarse dos autopistas en Chile en menos

de 48 horas, por un total de 410 millones de euros. También logró nuevas obras en Angola, donde ya suma una cartera de 300 millones de euros, y en Portugal donde a finales de 2010 se hizo con la construcción y explotación del hospital de Vila Franca de Xira (Portugal) por 102 millones de euros. Junto a Globalvía inauguró el pasado año la M50, autopista de circunvalación de Dublín.

Isolux Corsán siguió creciendo en India, donde en junio de 2010 se adjudicó otras dos autopistas por 568 millones de euros, y Comsa Emte logró sus primeros contratos de infraestructuras en Ecuador y México, y consiguió en Francia obras del proyecto ITER (el reactor termonuclear experimental internacional), concretamente la urbanización y los accesos a la futura localidad en la que vivirán los trabajadores e investigadores del nuevo centro.

El grupo San José, por su lado, entró en Mozambique con obras hidráulicas y de viviendas y logró en Chile la construcción del hospital de Maipú y la Florida en la capital del país por 220 millones.

Pero no sólo de construcción llenan sus carteras las constructoras en el exterior. Las principales firmas del ramo lograron asimismo destacados contratos



Quioscos digitales en Nueva York © FCC

con otras actividades complementarias.

Del molino eólico al quiosco digital

El negocio del agua llevó a Ferrovial a entrar en India y Marruecos, con la consecución de sendas plantas de tratamiento, mientras que Acciona continuó con la expansión de su negocio de renovables, al adjudicarse la construcción de tres parques eólicos en México por 450 millones de euros o iniciar el tercero de India, y también de agua: en Perú se hizo con la depuradora de Arequipa por 17,4 millones.

Isolux continuó expandiendo su negocio de construcción y explotación de líneas de transmisión eléctrica. Construirá la mayor línea de Kenia por 142 millones de euros y acometerá en India uno de los mayores contratos de este tipo del mundo, por 815 millones.

OHL logró la construcción de una planta fotovoltaica en Italia y desarrolla un 'macrocomplejo' turístico en México, mientras que Sacyr (en consorcio con Técnicas Reunidas) se hizo con la ampliación de la desalinizadora de Perth, en Australia por 350 millones de euros y, ya en solitario, con la construcción de una de estas plantas en Ashdod, Israel, por 80 millones.

FCC anunció una inversión de 114 millones de euros para construir parques eólicos en los vertederos que gestiona en Reino Unido a través de su filial Waste Recycling Group (WRG) y estrenó sus quioscos digitales en Times Square, en Nueva York. Además, entró en Montenegro con la construcción de una

depuradora por 14 millones y recientemente anunció la construcción de una planta de reciclaje de aceite de automoción en Estados Unidos.

ACS, por su lado, cuenta con destacada presencia en recogida y gestión de residuos en Reino Unido y Francia, y un negocio en todo el mundo de instalaciones tecnológicas y eléctricas a través de su filial Cobra. Además, realiza importantes inversiones en instalaciones de generación de energía verde con el fin de venderlas una vez construidas.

Campeones del mundo

De esta forma no es extraño que las grandes constructoras españolas figuren en los primeros puestos de los principales 'rankings' mundiales del sector. Ya es casi tradicional que un año tras otro, cada otoño, acaparen la práctica totalidad de las diez primeras posiciones del listado de las principales firmas concesionarias de infraestructuras del mundo que elabora la publicación especializada Public Works Financing (PWF).

También la revista americana Engineering News-Record (ENR) coloca a doce firmas españolas entre los 225 mayores constructores del mundo con más negocio internacional. En el ámbito europeo, seis compañías nacionales figuran entre las veinte primeras que más porcentaje de ingresos obtienen del exterior, según un listado elaborado por la consultora Deloitte.

Y todo ello es fruto de apenas un par de décadas, desde que en los noventa las principales empresas empezaron a lograr importantes contratos de construc-

ción y gestión en concesión de infraestructuras gracias al interés que terceros países empezaron a mostrar por un sistema que se había aplicado con éxito en España.

La experiencia y reputación atesoradas por las empresas en el mercado interior ha sido y es así referente para su estrategia exterior, y ha jugado un papel clave a la hora de expandirse por los cinco continentes.

Y una vez consolidada su posición de liderazgo, el objetivo estos grupos ha cambiado. Según apuntan desde el grupo Exportador de Seopan, ya no buscan sólo aumentar su número de mercados. Ahora las grandes constructoras se instalan en los diversos países por los que apuestan de forma definitiva e irreversible.

Sus relaciones con las economías del mundo en las que están presentes tienen carácter permanente, se asientan sobre la responsabilidad social corporativa, potencian el incremento de la productividad y contribuyen al crecimiento económico y a incrementar el bienestar en el futuro inmediato.

No parece, pues, que las constructoras españolas estén mal posicionadas ante las perspectivas de crecimiento de la construcción mundial calculado para los próximos años que, según datos de Global Construction Perspectives y Oxford Economics, indican que China alcanzara el 21% del negocio constructor mundial, Norteamérica copará el 20%, los países europeos sumarán alrededor del 15%, Australia un 3% y Brasil, un 2%. Quizá no tardemos mucho en saber si el AVE de Estados Unidos es español. ■