

El Sector de la Ingeniería Civil y las Infraestructuras: El reto de la Internacionalización

Alicia Revenga Martínez de Pazos

Economista

Directora del Grupo Exportador. SEOPAN

Fernando Gutiérrez de Vera

Dr. Ingeniero de Caminos, Canales y Puertos

Director General de Finanzas y Administración. Grupo DRAGADOS

RESUMEN

Los grupos constructores españoles han desarrollado un doble proceso de concentración y de diversificación en otras actividades y mercados. Una necesidad para dicha diversificación es consolidar de forma estable su presencia internacional como constructores, y no de una forma circunstancial y esporádica, sino insertándose en la vida económica de los países en los que trabajan. Tradicionalmente la actividad constructora española se ha dirigido hacia el área latinoamericana, si bien puede ser este el momento de completar este esfuerzo exportador hacia otros ámbitos en expansión de su inversión en infraestructura como son los países del Este de Europa. Para poder llevar a cabo con éxito esta nueva etapa es conveniente contar con el apoyo de la Administración mediante la adaptación de la normativa fiscal aplicable a los empleados de dedicación internacional, de forma que se favorezca la competitividad no sólo de los grupos constructores, sino también de las empresas españolas de ingeniería.

ABSTRACT

Spanish construction groups have been involved in a double process of regrouping and diversification into other activities and markets. One of the requirements of this diversification is to strengthen international presence so that this is not merely one of circumstantial or sporadic nature, but in order to establish these companies as an integral part of the economic life of the countries in which they work. The Spanish construction industry has traditionally focused on the Latin-American area, though the time is now ripe for an export challenge towards other expanding areas in terms of investment and infrastructure, such as the Eastern European countries. In order to carry out this new stage successfully it is necessary to count on the support of the Administration through the adaptation of tax laws applicable to international workers, in order to increase the competitiveness of construction groups as well as Spanish engineering companies.

INTRODUCCIÓN

En el presente artículo se analiza la proyección internacional de las constructoras españolas. A través del análisis de la evolución de los contratos internacionales de las mismas y de la comparación entre la actividad en los mercados exteriores de los principales grupos españoles con los de otros países europeos, así como del estudio de la situación actual de

los distintos grupos constructores españoles, se comentan las tendencias previsibles en los próximos años, en relación con la presencia internacional del sector.

EVOLUCIÓN DEL SECTOR

Al estudiar la proyección internacional del sector de la construcción es preciso aclarar que la exportación es en este

CUADRO 1

GRUPOS CONSTRUCTORES. FACTURACIÓN EN EL CONJUNTO DE SUS ACTIVIDADES (en Millones de Ptas.)

| Nº EMPRESA | AÑO 1980(*) | Nº EMPRESA | AÑO 1998 |
|-----------------------------------|------------------|------------------------------------|------------------|
| 1 DRAGADOS Y CONST. | 320.063 | 1 GRUPO DRAGADOS | 576.947 |
| 2 AGROMAN | 172.900 | 2 FOMENTO CONSTRUCCIONES Y CONT. | 549.577 |
| 3 ENTRECANALES Y TAVORA | 146.300 | 3 ACCIONA | 409.366 |
| 4 HUARTE Y CIA. | 142.268 | 4 ACS ACTIVIDADES DE CONS.. Y SER. | 409.271 |
| 5 CUBIERTAS Y MZOV | 106.096 | 5 GRUPO FERROVIAL | 407.910 |
| 6 FOMENTO DE OBRAS Y CONSTR. | 105.971 | 6 OBRASCON HUARTE LAIN | 121.655 |
| 7 HISPANO ALEMANA DE CONSTRUCC. | 63.593 | 7 SACYR | 60.766 |
| 8 FERROVIAL | 59.592 | 8 EMPRESA TRANSFORM. AGRARIA | 52.588 |
| 9 CONSTRUCCIONES Y CONTRATAS | 35.169 | 9 VIAS Y CONSTRUCCIONES | 42.006 |
| 10 CAMINOS Y PUERTOS | 31.901 | 10 CONSTRUCTORA SAN JOSE | 34.872 |
| 11 LAING | 29.036 | 11 JOTSA | 31.175 |
| 12 CONSTRUCCIONES COLOMINA | 28.500 | 12 AGRUPACIÓN GUINOVRT OBRAS | 29.283 |
| 13 CONSTRUCCIONES ALFREDO CORRAL | 28.500 | 13 CORVIAM | 28.751 |
| 14 OBRAS Y CONSTRUC. INDUSTRIALES | 25.984 | 14 ASFALTOS Y CONST. ELSAN | 26.200 |
| 15 CONSTRUCTORA INTERNACIONAL | 23.028 | 15 COPISA CONSTRUCTORA PIRENAICA | 22.700 |
| TOTAL | 1.318.901 | TOTAL | 2.801.067 |

(*) Pesetas actualizadas de 1998. Fuente: Elaboración de ACCIONA – Conferencia sobre infraestructuras 24-I-00.

ámbito tarea de unas pocas grandes empresas que tienen la capacidad de desplazar medios y personas durante un largo período de tiempo a otros países. Sólo los grandes grupos constructores de los países desarrollados tienen una presencia significativa y permanente en el extranjero, lo que es consecuente con los elevados gastos a que obliga la licitación internacional de las obras y el riesgo importante que se asume al construir fuera de las propias fronteras.

La construcción es una industria que “viaja” mal y la exportación supone un reto para la empresa, que a la propia dificultad de la tarea de construir añade la complicación de hacerlo en países diferentes con otro marco de tipo legal, laboral, cultural, etc. y ello con unos estrictos requerimientos de precio y plazo.

La participación en el sector de las infraestructuras en terceros países presenta unos condicionantes que no todas las empresas cumplen:

▼ Por un lado Tamaño. Sólo las grandes empresas son capaces de cumplir con los requisitos de los grandes proyectos de infraestructura que suponen en muchos casos un porcentaje elevado de la cartera exterior.

▼ Por otro lado Vocación: la salida al exterior tiene que ser vocacional. No todos saben ni pueden competir en condiciones de igualdad en mercados diversos, difíciles, lejanos.

▼ Además hace falta Formación: La gran constructora con vocación internacional debe estar dotada de un equipo humano dispuesto a afrontar los retos de la internacionalización, preparado y abierto mentalmente hacia la expatriación.

▼ Otro factor esencial es la Tecnología: las grandes infraestructuras, cada vez más complejas tanto desde el punto de vista técnico como financiero, exigen una respuesta rápida, eficaz e idónea que aporte soluciones a las necesidades de la población a servir. La investigación y desarrollo en la empresa es una parte importante del éxito de la ejecución de la infraestructura.

▼ Hoy en día no podemos quedar al margen de los requisitos de la Calidad: en un mundo cada vez más competitivo, la empresa capaz de ejecutar la obra en el precio y plazo convenido y en las mejores condiciones de calidad y seguridad tiene un puesto asegurado en el difícil mercado internacional de la construcción.

▼ Por último, y no por ello menos importante, es la Capacidad Financiera de la empresa. Cada vez es más frecuente la participación del sector de la construcción en la gestión de proyectos concesionales o BOT según la denominación sajona. Ello implica un elevado compromiso en la financiación del proyecto, que sólo está al alcance de aquellas empresas que gocen de una musculatura financiera sólida o que formen parte de grupos empresariales con un socio capaz de invertir capital en el negocio a largo plazo.

Los riesgos, por otra parte, son considerables. Los grandes contratos de construcción internacionales, junto con los avatares en proyectos inmobiliarios, dentro o fuera de las propias fronteras, han constituido las causas principales de la desaparición de empresas del sector en el pasado reciente, en España y en Europa.

Los márgenes del puro negocio constructor son exiguos, con beneficios sobre cifra de ventas a menudo inferiores al 2%, lo que conlleva la incapacidad de reaccionar ante errores humanos o técnicos, tanto más cuando las obras se desarrollan en ámbitos poco conocidos y en culturas distintas. No es de extrañar que sólo unos pocos grupos de cada país tengan presencia internacional permanente.

En España en los últimos años se ha producido un doble fenómeno que afecta a las empresas con mayor volumen de facturación: la concentración de los grandes grupos constructores españoles, y la diversificación de sus actividades en otros sectores, en unos casos relacionados con la propia construcción, como pueden ser las concesiones de infraestructura, o bien en otros campos industriales, como la telefonía móvil y el transporte urbano o interurbano.

La concentración empresarial es un fenómeno no sólo imputable a las compañías españolas, ya que en el resto de Europa en la década de los noventa hemos presenciado una creciente fusión de empresas en el ámbito nacional y transnacional. Sin embargo, en el sector de la construcción esta concentración ha sido especialmente importante en España, donde en tan sólo nueve años, 22 empresas se han agrupado para convertirse en sólo seis grupos líderes, pasando en la clasificación europea la primera empresa española del puesto número 22 al número 12

El cuadro 1, que pone la manifiesto la evolución de los grandes grupos, es aún más relevante.

A pesar de ello, es necesario reconocer que el tamaño alcanzado por los mayores grupos constructores españoles es aun escaso cuando comparamos con las principales empresas mundiales. El primer grupo español del cuadro anterior, DRAGADOS, aparece en el nº 30 en la clasificación de los 225 contratistas mundiales en la Revista Engineering News-Record de diciembre de 1998. Es importante favorecer desde todos los ámbitos posibles el aumento de tamaño de los citados grupos para evitar ser diluidos como sector español en una Europa global.

En cuanto a la diversificación en actividades distintas de la construcción, de un estudio recientemente realizado por ABN-AMRO, se extraen los siguientes datos de porcentaje de ventas en actividades distintas de la construcción para los seis mayores grupos españoles:

| | Ventas Totales | Construcción | % Construcción/Total |
|-----------|----------------|--------------|----------------------|
| ACCIONA | 2.557 | 2.063 | 81% |
| ACS | 2.700 | 1.593 | 59% |
| DRAGADOS | 3.582 | 2.337 | 65% |
| FCC | 3.829 | 1.867 | 49% |
| FERROVIAL | 2.645 | 2.212 | 84% |
| OHL | 1.582 | 1.282 | 81% |

(Datos en Millones de Euros para el año 1999)
(A efectos de esta clasificación, se suman a la construcción las ventas de la llamada actividad industrial de los grupos, lo cual distorsiona el peso real de la misma).

Aparentemente, atendiendo a las cifras anteriores, los grupos constructores continúan fieles a su actividad originaria, ya que la mayoría de las ventas corresponden a la actividad constructora. Si bien es preciso resaltar que el porcentaje total de participación de los seis grupos principales en la actividad constructora española no ha variado en el período 1980 a 1998, manteniéndose en el valor del 10 al 11%. El análisis del valor que los mercados financieros atribuyen a cada parte de la actividad de dichos grupos lleva a conclusiones radicalmente distintas. Conforme se aumenta el grado de información sobre la composición de la cuenta de resultados en los distintos grupos, y las proyecciones del beneficio atribuible a cada una de las actividades que se llevan a cabo por los grupos genéricamente clasificados como constructores, se hace posible analizar qué porcentaje del valor total estimado para dicho Grupo corresponde a la actividad de construcción, en relación con el valor total atribuible al conjunto de su ejercicio empresarial, con los resultados de la tabla siguiente:

Valor en % de la actividad de construcción respecto al valor total del Grupo

| | |
|-----------------|-------|
| ACCIONA | 15,0% |
| ACS | 24,3% |
| DRAGADOS | 30,2% |
| FCC | 19,0% |
| FERROVIAL | 21,0% |
| OHL | 50,0% |

(Datos ABN AMRO - 14-3-2000)

Podemos concluir, a la vista de los datos anteriores, que los mercados de valores aprecian más en su conjunto las ac-

tividades no constructoras que la construcción, y que consecuentemente los gestores de los grupos mencionados se ven presuntamente incitados por dicha valoración de los mercados a diversificarse en actividades más o menos relacionadas con su vocación original, pero ciertamente distintas de la misma. A ello viene a añadirse el que todos los Grupos antes relacionados se encuentren actualmente cotizados en los mercados de valores, en los que la tendencia generalizada de los analistas e inversores especializados ha ido evolucionando, a lo largo de esta década, del aprecio a las capacidades intrínsecas de desarrollar bien el negocio conocido (el negocio nuclear o "core business"), a la consideración como patrón de medida de la capacidad de los gestores de la creación de valor para el accionista.

Esta creación de valor para el accionista, medida como la rentabilidad efectiva obtenida por el mismo sumando la revalorización de las acciones más el dividendo percibido, penaliza la dedicación única a la actividad de construcción pues la apreciación del mercado global europeo, atenta a los problemas económicos de las sociedades alemanas e inglesas en el pasado quinquenio, ha esparcido por doquier su valoración peyorativa de esta actividad considerándola como una dedicación a un sector volátil con una alta dependencia cíclica de las alteraciones de la economía, y con escasas barreras de entrada. En resumen, una actividad arriesgada para el inversionista.

No cabe por tanto extrañarse de que, más ágiles que sus homólogos europeos, los grupos líderes del sector en España hayan optado por una doble diversificación, tanto en sus actividades como en las áreas geográficas en las que se proyectan.

LA DIVERSIFICACIÓN DE LAS ACTIVIDADES

Dos líneas tradicionales de diversificación han ganado peso en el último quinquenio: La prestación de servicios, fundamentalmente a los clientes municipales, y la creciente inversión en concesiones de infraestructura de transporte.

La prestación de servicios, actividad fundamental para F.C.C. (fusión de Construcciones y Contratas, proveedor de servicios por excelencia, y Fomento de Obras y Construcciones) ha sido continuada y reforzada en dicho grupo por la presencia del nuevo accionista del Grupo, Vivendi, líder mundial en servicios de gestión de agua y de tratamiento de residuos municipales. DRAGADOS, y posteriormente ACS, han irrumpido con fuerza en este campo municipal, en el caso de DRAGADOS no sólo en España sino en Latinoamérica. La privatización de los servicios municipales, tendencia creciente en nuestro país, ha venido a potenciar estas actuaciones.

Las concesiones de infraestructura, inicialmente centradas en las autopistas de peaje, y posteriormente ampliadas a otros campos como terminales de aeropuertos, líneas férreas,

e incluso el transporte metropolitano, con la privatización de distintas líneas del Metro de Londres, es un nuevo campo de actividad que se encuentra más cercano a los grupos constructores que a otro tipo de agentes económicos, actividad que se inició en nuestro país con el primer plan de autopistas de peaje, y que rebrota ahora de forma imparable tanto en el mundo desarrollado como en los países emergentes.

Dos grupos constructores españoles, DRAGADOS y FERROVIAL, ocupan los dos primeros lugares de la clasificación mundial en gestión de infraestructuras de transporte. Los otros grandes constructores españoles han intentado, con mayor o menor éxito, obtener una presencia significativa en la actividad referida, tanto en España como en Latinoamérica. Esta actividad concesional, que previsiblemente continuará en los próximos años, tiende a generar su propio volumen de construcción.

El sector inmobiliario, la construcción industrial, los servicios eléctricos y últimamente la participación en la telefonía móvil, constituyen otros sectores de diversificación de los genéricos constructores españoles de antaño.

LA DIVERSIFICACIÓN DE LOS MERCADOS

El proceso de concentración antes explicado tiene un efecto inmediato en el crecimiento de la actividad exportadora de los grupos referidos. En el gráfico siguiente puede observarse claramente cómo, partiendo de los bajísimos niveles de exportación del período 87 a 90, se superan a partir de 1992 los niveles de contratación en el extranjero, en una proyección creciente que lleva a que en 1999 el volumen contratado multiplica por 10 el valor medio de 1987 a 1990. Es cierto que la crisis del mercado interior iniciada en 1991, dando la razón al sentimiento cíclico sobre el sector de los analistas de inversión, impulsó en esas fechas a los constructores de nuestro país a buscar otros mercados y en ese sentido cabría preguntarse si esta nueva etapa de internacionalización no será más aparente que real, tal como muestra el mismo gráfico en el que se observa un crecimiento internacional en los años 80 y 81, rápidamente abandonado para retornar a un mercado español menos arriesgado y con alto nivel de actividad en los años 86 a 90.

El plan de infraestructuras a desarrollar en España en los próximos siete años promete mantener un elevado volumen de inversión en infraestructura pesada, sector que constituye el mercado tradicional de los grandes grupos constructores. Sin duda esta perspectiva de mercado pesará en la consideración del porcentaje de actividad internacional que se está dispuesto a llevar a cabo fuera de nuestras fronteras.

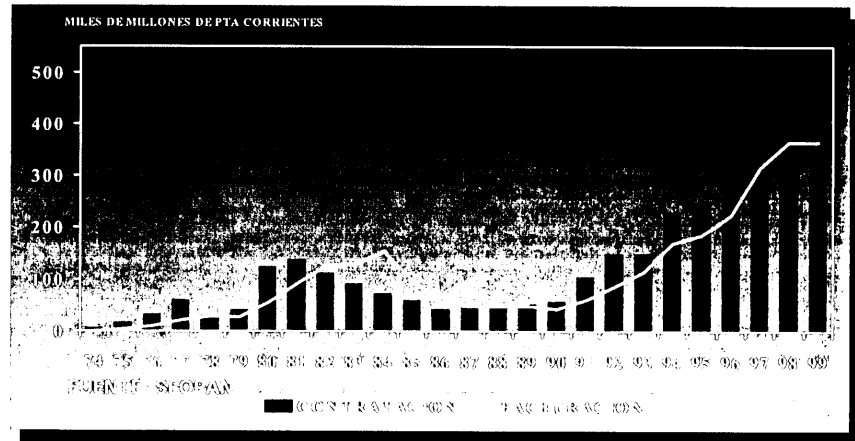
A pesar del espectacular crecimiento de estos años, es preciso hacer notar que este nuevo período de internacionalización de los grupos españoles representa un porcentaje reducido de su actividad total de construcción en comparación

con la actividad internacional de otros constructores europeos. DRAGADOS, que es el constructor con mayor presencia y continuidad internacional, seguido de cerca por ACCIONA, manifiesta como objetivo estratégico el que su cifra de ventas internacionales no supere el 30% de los ingresos del Grupo. Sirva esta cifra de elemento de comparación con la tabla que a continuación refleja el porcentaje de facturación internacional de otros grupos europeos, y el valor absoluto de dicha facturación. (Cuadro 2).

LA INTERNACIONALIZACIÓN EN EL FUTURO PREVISIBLE

Volviendo pues a las consideraciones iniciales de este artículo, cabe preguntarse cuál será el desarrollo previsible de los grupos constructores españoles en su proyección internacional en la presente década. Diversos factores avalan la tesis de que, en contra de lo ocurrido en períodos anteriores, la proyección internacional de los principales actores del sector tenderá a mantenerse y reforzarse en el futuro cercano:

▼ La globalización de los mercados financieros internacionales. Esta tendencia mundial impone un cambio sustancial en la apreciación del valor de las empresas, y constituye un factor dinamizador en la búsqueda de nuevas oportunidades aprovechando las propias capacidades. En palabras de Lewis Carroll: "Es preciso seguir corriendo pa-



ra continuar en el mismo sitio". La internacionalización y la diversificación se convierten en elementos constitutivos de los grupos empresariales de una determinada dimensión.

▼ La creciente inversión de capital en negocios con largos períodos de recuperación fuera de nuestras fronteras. La presencia internacional en períodos anteriores consistía a menudo en la ejecución de una obra única, concluida la cual con mayor o menor éxito, el equipo volvía a España, sin crear verdaderas bases de apoyo y continuidad en los países, y con escasa presencia de empleados no españoles en puestos de responsabilidad. En estos nuevos negocios, la continuidad a que obliga una presencia a largo

plazo debe invertir esta tendencia, fomentando la penetración del hecho internacional en las organizaciones españolas.

▼ La conciencia de que la intensa actividad constructora actual en España no puede continuar indefinidamente, y de que para aprovechar las oportunidades de inversión fuera de nuestras fronteras se requiere la deliberada creación de organizaciones de tipo perma-

CUADRO 2

| Nº | Empresa | País | % exportación | Exportación total |
|----|-----------------|----------|---------------|-------------------|
| 1 | Bouygues | Francia | 36 | 5.320 |
| 2 | SGE (Vivendi) | Francia | 35 | 2.794 |
| 3 | Skanska | Suecia | 68 | 5.440 |
| 4 | GTM (Lyonnaise) | Francia | 44 | 3.214 |
| 5 | Hochtief | Alemania | 48 | 3.004 |
| 6 | P. Holzmann | Alemania | 45 | 2.759 |
| 7 | Eiffage | Francia | 14 | 717 |
| 8 | AMEC | R. Unido | 39 | 1.961 |
| 9 | B. Berger | Alemania | 56 | 2.657 |
| 10 | Colas | Francia | 38 | 1.737 |

Fuente: Le Moniteur, Noviembre 1999. Los datos de las empresas son de 1998, expresados en Millones de Euros.

Nota: La exportación de construcción española fue del orden de 3.000 Millones de Euros en los años 1998 y 1999.

nente. Al menos dos grupos de cabeza, ACCIONA y FERROVIAL, han llevado a cabo en el último año inversiones sustanciales en empresas del sector en países del Este de Europa, lo que parece avalar su deseo de cimentar su presencia internacional en estar más como nacionales del propio país que como extranjeros constructores de obras aisladas.

▼ La experiencia concesional desarrollada en nuestro propio país, que debe permitir su exportación conforme el mercado internacional progresa intensamente en la inversión en sectores necesarios para el desarrollo de la infraestructura.

▼ Las propias expectativas económicas favorables de los países de habla hispana, mercado razonablemente más afín a las características y capacidades de los grupos españoles, unido a la presencia creciente en esta zona de grandes inversores españoles de otros sectores –comunicaciones, electricidad, petróleo– en dichos países, inversiones que tienden a facilitar a su vez la presencia de la ingeniería y construcción española prestando servicio a clientes tradicionales.

Dos comentarios como conclusión, para facilitar y promover esta proyección, que pese a sus dificultades debe contribuir al desarrollo y prosperidad de nuestro propio país y a la mejora de sus capacidades humanas y técnicas.

No cabe pensar en una presencia de importancia de la industria constructora española si ésta no va acompañada y en muchos casos precedida de una proyección internacional de las empresas de ingeniería de nuestro país. Precisamente por tratarse en este caso de un sector de escasa capitalización y alto riesgo en los contratos internacionales, sería necesario un esfuerzo especial por parte de la Administración española para apoyar esta presencia de forma efectiva.

Es necesario revisar con perspectiva de futuro la normativa fiscal referente a la fiscalidad aplicable a las empresas y empleados españoles trabajando en los contratos internacionales o en España en labores de apoyo y servicio a los mismos. La fiscalidad se convierte en un poderoso instrumento de competitividad y en un incentivo o una barrera para la presencia de técnicos españoles en el extranjero. Todo cuidado será poco para asegurarse una normativa que mejore la competitividad de nuestra industria. ■