

La internacionalización de las empresas de ingeniería como reacción a la contracción del mercado interior



Pablo Bueno Tomás

Ingeniero de Caminos, Canales y Puertos
Consejero delegado de Tyspa

Resumen

Aún quedan muchas infraestructuras por desarrollar en España y es mínimo lo que habría que invertir para estar preparados a abordarlas cuando tengamos recursos. La contratación por subasta no sólo está minando el sector de la consultoría de ingeniería sino que está haciendo un gran daño al país. El mercado internacional es de mucho riesgo y la atomización de nuestro sector no ayuda. La necesidad de presencia local, las barreras idiomáticas, la elección de la fórmula de implantación, las condiciones de transparencia del mercado y la seguridad jurídica juegan un papel importante. La falta de reconocimiento del nivel máster para los ingenieros superiores disminuye las opciones de contratación de las empresas españolas y las salidas para nuestros ingenieros.

Palabras clave

Infraestructuras, consultoría, ingeniería, internacionalización, máster, contratación

Abstract

More infrastructures are still required in Spain and a minimum amount has to be invested to allow us to undertake this work when funds become available. Public procurement is not only undermining the engineering consultancy sector but is also causing a great deal of harm to the country as a whole. The international market is very risky and the automation of our sector is not helping. The need for local presence, language barriers, the selection of the method of implementation, the conditions of market transparency and legal certainty all play an important role. The lack of recognition of the masters level for fully-qualified engineers restrict the recruiting possibilities of Spanish companies and the movement abroad of Spanish engineers.

Keywords

Infrastructure, consultancy, engineering, internationalization, Master, recruitment

El sector de las empresas consultoras de ingeniería lo está pasando muy mal. La licitación representa hoy el 10 % de lo que era en 2007, es decir, se ha reducido en un 90 %. Algunas empresas, con capacidad de trabajo internacional, están consiguiendo sobreponerse a esta crisis, pero son muy pocas. Hemos pasado de invertir más que nunca en nuestra historia a prácticamente no invertir nada. El sector tiene un grandísimo capital tecnológico y humano que corremos el riesgo de desperdiciar.

En España, en contra de lo que algunos piensan, queda mucho por invertir en infraestructuras. Queda mucho trabajo por delante en el sector del agua, en su depuración y reutilización, en la lucha contra las inundaciones y sequías, en la resolución del déficit hídrico del Levante, en desarrollo de centrales re-

versibles. Tenemos mucho desarrollo pendiente en el acceso a las grandes ciudades. Es evidente que ahora no tenemos los recursos económicos para iniciar estas grandes inversiones pendientes, pero lo que sí podemos empezar a hacer ya es una buena planificación de lo que vamos a hacer en el futuro. Invertir en pensar representa una mínima parte de lo que cuesta la infraestructura a lo largo de su vida útil, pero es la inversión más eficaz y más rentable: invertir en pensar bien las cosas antes de hacerlas es lo que optimiza los resultados.

Los ciudadanos hemos estado acostumbrados a valorar como un logro político la inversión y el desarrollo de infraestructuras de cualquier tipo, sin darnos cuenta de que no debería ser así. Las infraestructuras hay que pensarlas y planificarlas a largo plazo y el esfuerzo y el logro es de todos. Sería deseable que



las empresas consultoras de ingeniería participaran más en este proceso, dando una visión distinta a la política, que ha tenido demasiado peso en el pasado en España.

Otra área pendiente es la operación y mantenimiento, donde la participación de las ingenierías es muy escasa. Una mayor participación de empresas consultoras de ingeniería en esta etapa aportaría grandes beneficios.

Hay quien tiene claro que para luchar contra la crisis, hay que aplicar medidas keynesianas e invertir, pero desde luego hay que hacerlo en infraestructuras que de verdad vayan a tener un retorno. No es sólo cuestión de cómo hacer un proyecto, sino de plantearse si el proyecto de verdad es conveniente. En eso tienen un gran papel las empresas de ingeniería. En este momento, con una mínima inversión podríamos optimizar las inversiones futuras y, de paso, salvar una industria que se está perdiendo, porque está desperdiciando la experiencia que había adquirido durante estos años.

Además de la drástica reducción de la inversión en ingeniería, las principales administraciones públicas han modificado sus pliegos de cláusulas administrativas de manera que el peso y la importancia del precio en los criterios de adjudicación son verdaderamente abrumadores. Si esto lo unimos a que se hacen pocas distinciones entre las calificaciones técnicas de unas propuestas y otras, observamos que en este momento estamos contratando la consultoría de ingeniería en España por subasta. Esto es muy grave. En algunos casos existen contratos licitados por precios unitarios claramente al límite del cumplimiento de los salarios mínimos establecidos en los convenios, pero además, se terminan adjudicando con bajas superiores al 40 %.

La manera de reducir el precio en consultoría de ingeniería es: no cumpliendo con lo que el pliego exige, ofreciendo menos calidad, menos análisis y profundidad de estudio, utilizando personal menos experto, no teniendo personal fijo, no invirtiendo ni en formación ni en innovación y desarrollo y dejando escapar a las personas de mayor valía a mercados y sectores

que sí los aprecian. Contratar la ingeniería por subasta es antieconómico y muy perjudicial, no sólo se proyectan infraestructuras más caras de construir, sino que además son de peor calidad para su destino final. Adjudicar por precios que no permiten ni siquiera el cumplimiento de los salarios de convenio es una auténtica temeridad. Esta situación está haciendo que algunas empresas hayan renunciado a concursar en España. En los países más avanzados no se compete en precio, ya que éste o bien se establece por tarifas o bien es fijo y conocido antes de concursar. En algunos casos, países que en el pasado sufrieron las consecuencias negativas de esta mala práctica (como es el caso de los EE. UU.) tienen prohibida por ley la competencia en precio. Es incomprensible que el Tribunal de Defensa de la Competencia haya fallado en primera instancia contra el Colegio de Ingenieros de Caminos y contra Tecniberia, por una publicación en la que se analizaban los gastos generales de las empresas consultoras de ingeniería y se deducían multiplicadores razonables de coste (por cierto, muy inferiores a los de otros sectores); este fallo evidencia que ese tribunal sólo entiende la competencia en precio y desconoce cuál es la competencia que debe existir en este sector.

En estas circunstancias, la internacionalización se presenta como única alternativa. La necesidad de consultoría de ingeniería en el mundo es enorme y la experiencia española es, evidentemente, exportable. Esto no significa que sea fácil. Tiene muchos riesgos y muchas barreras de entrada. Hace falta algo más de tamaño del que la mayoría de las empresas españolas tienen actualmente. Es esencial una gestión cuidadosa y muy atenta del riesgo; un contrato fallido a nivel internacional se lleva por delante a una empresa con gran facilidad. Muchas ingenierías en España estábamos acostumbradas a gestionar contratos al amparo de la ley de contratos del sector público y el mercado internacional es muy diferente.

Los grandes clientes de la consultoría de ingeniería española han promovido, durante los años de bonanza, una atomización del mercado. Probablemente no ha sido voluntaria, pero

PROYECTO BÁSICO Y DE CONSTRUCCIÓN DEL METRO DE RIAD, ARABIA SAUDÍ



Proyecto de Construcción para la mejora y ampliación de la bocana de entrada en el Terminal Portuario del Callao, Perú



Gestión y Supervisión de Obra del Centro de Proceso de Datos del Grupo Santander en Brasil



Plan de Transporte de la ciudad de Astaná, Kazajistán

detrás de grandes obras siempre hay una gran ingeniería

- Conocimiento, experiencia, capacidad técnica e independencia empresarial.
- 2.000 profesionales de la consultoría al servicio de la inversión en infraestructuras y equipamientos, tanto en España como en el mercado internacional.
- Desarrollo propio de tecnologías aplicadas y nuevos sistemas avanzados. Más de 30 proyectos de I+D+i en marcha.
- Exportación de ingeniería española a todos los continentes, contribuyendo al desarrollo sostenible y a la mejora de la calidad de vida de los ciudadanos.

TYPSA
INGENIEROS
CONSULTORES
Y ARQUITECTOS

www.typsa.com



Infografía de la University Tower en Arabia Saudí (Tyspa)

esta situación es mala para el contexto actual. Las empresas españolas no tienen tamaño suficiente para operar internacionalmente. En las adjudicaciones en el pasado han tenido gran importancia el precio, las políticas de “reparto” y condiciones de conocimiento previo. Estos factores, entre otros, han hecho que nuestro mercado no exigiera ni creatividad ni innovación ni excelencia, que hubiese otros factores con los que se podía contratar y, desde luego, una de las consecuencias ha sido la atomización. No tenemos diez campeones a nivel europeo al contrario de lo que ocurre en el sector de la construcción. A nivel internacional, la mayoría de las grandes empresas españolas de consultoría de ingeniería civil son empresas medianas o pequeñas. Los gastos generales necesarios para abordar el mercado internacional dan sentido a alianzas y fusiones en el sector.

Para competir en el mercado internacional, hay que perseguir algo en lo que uno sea verdaderamente experto y que de verdad sepa hacer bien. Hace falta tener presencia local y el idioma es algo muy importante ya que la consultoría, al final, hay que transmitirla, hay que comunicarla, redactarla y el idioma es una barrera. En este sentido los españoles tenemos una gran ventaja en Hispanoamérica.

A la hora de seleccionar los países en los que operar, es importante examinar cuidadosamente las condiciones del mercado: tipos de servicios que demanda, competencia existente, presencia de clientes tradicionales, legislación, condiciones de transparencia del mercado y seguridad jurídica. La fórmula de implantación más adecuada no es evidente: adquisición, establecimiento de sucursal, creación de empresa filial o acuerdos con socios locales.

Es un verdadero rompecabezas el conocimiento de los aranceles a la importación de nuestros servicios y las condiciones fiscales para las sociedades y personas desplazadas en cada país. Nuestra Administración puede jugar un importante papel en el impulso a la internacionalización del sector de la ingeniería española, mediante el establecimiento y la aplicación de condiciones razonables y competitivas en los convenios de doble imposición y ayudándonos a resolver de forma colectiva muchos de los problemas burocráticos, legales y fiscales con los que nos enfrentamos.

Es verdaderamente desmoralizador para los que llevamos más de 20 años pidiendo a las escuelas de ingenieros certificados que reconozcan el nivel de Máster para los ingenieros superiores, a fin de poder contratar en el exterior, ver cómo aún sigue el tema sin resolver. Algo que los franceses resolvieron de un plumazo hace catorce años sigue siendo un problema para nosotros. En España no existían los títulos de Máster; por tradición teníamos ingenieros técnicos, ingenieros superiores y doctores. Estos tres niveles son perfectamente homologables con los títulos de grado, máster y doctor del ámbito anglosajón que ya se impuso hace décadas en el mundo. Es incomprensible que nuestras autoridades no hayan resuelto esto aún. Ya no nos reconocen en varios países y cada vez será más complicada la rectificación. A los actuales ingenieros de Caminos se nos deberían entregar tres títulos: el de ingeniero de Caminos, Canales y Puertos que ya tenemos, uno de Ingeniero Civil por los créditos hasta cuarto de carrera y uno de Máster en la especialidad que cursamos por los últimos dos años de carrera. Esta fórmula o cualquier otra es de extrema urgencia para la supervivencia del sector y para nuestros colegiados. **ROP**