

A VUELTAS CON EL TAMAÑO DE LAS INGENIERÍAS

Fernando Ruiz Ruiz de Gopegui

Tecnoma S.A.

Resumen

La demanda generada por el desarrollo de infraestructuras en España desde comienzo de los años 80, ha propiciado un crecimiento desigual de las empresas involucradas. Las concesionarias de autopistas y las constructoras han pasado a ocupar un puesto entre las líderes mundiales de su sector, mientras que las empresas de ingeniería no han aprovechado de igual modo la oportunidad y aún no tienen el tamaño adecuado para competir en el mercado internacional. Se analizan las causas y consecuencias de esta situación

Texto

El extraordinario impulso que ha tenido el desarrollo de las infraestructuras en España, desde comienzo de los años ochenta, con el Plan Nacional de Autovías, hasta la actualidad, con el PEIT, pasando por otros planes igualmente ambiciosos, como puede ser el Plan Nacional de Saneamiento y Depuración o el actual programa A.G.U.A., ha fortalecido enormemente los diferentes sectores que se han visto involucrados, aunque el aprovechamiento de la oportunidad ha sido dispar.

En primer lugar podemos considerar a las empresas concesionarias de autopistas, que se han situado a la cabeza mundial, si bien no debe atribuirse el éxito al avance técnico logrado, sino más bien al fortalecimiento financiero de sus empresas propietarias, generalmente constructoras. Éstas han experimentado también un avance espectacular, iniciado con una sabia política de fusiones internas en los años noventa, que ha culminado (de momento) en fechas recientes con la adquisición por parte de ACS del 25 % Hochtief la mayor constructora alemana, lo que le convierte en el mayor accionista y, en consecuencia, sitúa a la constructora española entre la elite mundial. Pero no es la única, ya que cualquiera de las cinco grandes (ACS, Acciona, FCC, Ferrovial y Sacyr Vallehermoso) son de forma recurrente portada de la prensa económica mundial, bien sea por ser líder del sector según el Dow Jones Sustainability World Index, como es el caso de Ferrovial, o bien por su explosiva entrada en el sector eléctrico, como es el caso de Acciona.

Las empresas de gestión del agua también han aprovechado el tirón y son capaces de competir con el tradicional dominio francés del sector. Es muy reciente el galardón otorgado por Global Water Intelligence, una de las revistas más prestigiosas del mundo del agua, a AQUALIA, nombrándola “mejor compañía de gestión del agua del mundo”. Aguas de Barcelona está presente en numerosas ciudades de América Latina y da servicio a más de treinta y siete millones de habitantes en los cinco continentes.

Las empresas de ingeniería y construcción de plantas de tratamiento y depuración también están consideradas entre las líderes mundiales y han utilizado el trampolín del mercado español, para lanzarse a otros mercados, como es el caso del americano, respecto al que hemos leído recientemente que Acciona Agua va a construir la mayor desaladora de ese país.

Sin embargo, las empresas de ingeniería y consultoría, no han respondido a estas dos décadas de vacas gordas de la misma forma y, aún admitiendo que se ha producido un

crecimiento y fortalecimiento de las principales empresas, la respuesta de la oferta ha ido más bien por la proliferación de nuevas compañías. En economía se dice que la calidad del tejido empresarial la dan las pymes y de hecho hay un dicho británico que dice que hay que ser “small but smart”, pero la realidad es que surgen interrogantes sobre qué va a pasar con estas empresas cuando se contraiga el mercado doméstico.

Si analizamos por qué el crecimiento se ha producido por la vía de creación de empresas, encontramos diversas razones, entre las que destacan:

- La falta de barreras de entrada, ya que no es un negocio intensivo en capital y las exigencias administrativas (Junta Consultiva de Contratación) cayeron en desuso hace años
- El localismo de nuestra administración autonómica, más favorable a recibir un servicio próximo que otro avalado por mayor experiencia o capacidad
- El proteccionismo de nuestra administración central, de lejos el mayor inversor, que aún no es capaz de sustraerse de la idea que hay que repartir la contratación

En 1998, desde Tecniberia se encargó a Andersen Consulting un “Estudio del sector de las empresas de ingeniería civil en España” y las conclusiones son aún plenamente vigentes: las empresas debían prepararse para la especialización o la internacionalización. En cuanto a lo primero, aún habiendo muy dignos representantes de determinadas especializaciones, más bien sucede lo contrario: el especialista trata de convertirse en generalista.

En el mercado internacional es donde más importa el tamaño, por razones muchas veces repetidas:

- Se necesita capacidad financiera, para realizar acciones comerciales y emprender proyectos de cierto tamaño con menor seguridad en los cobros de la que estamos habituados
- Es muy conveniente disponer de una red próxima al cliente o al organismos financiero
- Los activos intelectuales, tanto de referencias como de personal, son mayores cuanto mayor lo es la empresa
- Etc.

Pues bien, el último ranking de las 150 mayores empresas de ingeniería de la revista Engineering News Records, que se puede consultar en su página web (www.enr.com/) da una visión descorazonadora, aún admitiendo el sesgo que supone la falta de motivación que pueden tener las empresas españolas a responder las encuestas americanas. Además el listado debe depurarse convenientemente, descartando aquellas empresas que hacen “construcción”, es decir, actúan al estilo americano como contratista principal, lo que, dada la práctica habitual de subcontratación intensiva incluso en España, tiene su lógica. Este es el caso de numerosas empresas no europeas (Bechtel es un ejemplo) y la española Técnicas Reunidas.

El caso es que de las 150 empresas de ingeniería que más facturaron en 2005 encontramos sólo 29 europeas y de éstas solo 2 españolas, de las que descartamos en este análisis a Ineco – Tífsa, por razón de su accionariado, llegando al resultado siguiente:

| País | Nº de empresas entre las 150 | Facturación |
|-------------|------------------------------|-------------|
| Reino Unido | 7 | 6.207 M€ |
| Holanda | 6 | 3.647 M€ |
| Francia | 5 | 1.109 M€ |
| Dinamarca | 3 | 1.134 M€ |

Además, se encuentran España, Bélgica y Noruega con una empresa cada una entre las mayores 150, aunque la española (TYPESA con 113 M€) está muy lejos de Tractebel (Bélgica, 380 M€), Poyry (Finlandia, 651 M€) y algo menos de Norconsult (Noruega, 148 M€).

Sólo encontramos consuelo si miramos a Italia, que no coloca ninguna empresa en este ranking y es de justicia reconocer su competitividad internacional.

Está claro que el pequeño tamaño y la falta de presencia internacional son dos caras de la misma moneda, por lo que debemos pensar una vez más, si estamos poniendo en práctica todos los mecanismos de ayuda a la exportación.

Aún a riesgo de creer que de lo que uno no se beneficia funciona mejor, voy a afirmar que el FAD ha permitido a numerosas empresas exportar, mientras que los fondos del Ministerio de Asuntos Exteriores gestionados por Aeci, han hecho lo propio con numerosas ONGs. Por el contrario la línea FEV, con la que se subvencionan estudios de ingeniería, siempre es el centro de numerosas críticas. En un estudio emprendido por Tecniberia / Asince en 2005, que tenía por objeto comparar métodos de créditos a la exportación de diferentes países de nuestro entorno, se constató, aún con las dificultades de la falta de información existente en esta materia, que en países como Alemania o Dinamarca, sus empresas de ingeniería se benefician de los fondos gestionados por organismos de características similares a Aeci (KfW de Alemania o DANIDA de Dinamarca). En España las ingenierías tenemos mal cartel, para ser destinatarios de los fondos de Aeci, como si el lucro empresarial fuera incompatible con el desarrollo de un determinado país receptor de la ayuda. Es conveniente recordar aquí que probablemente Microsoft ha hecho por el desarrollo de Ruanda, por ejemplo, tanto como las inversiones en carreteras, y nadie se cuestiona si Bill Gates vendió o donó su material.

Para concluir con una luz de esperanza, podemos recordar que aunque las ingenierías españolas no hayamos alcanzado el tamaño óptimo, sí se ha producido un crecimiento notable y actualmente son varias las empresas que superan el millar de empleados y que han iniciado su aventura de adquisición de empresas en países tan difíciles como Estados Unidos o Brasil. Es probable que nos encontremos en los albores de ese impulso tan necesario para nuestra competitividad.