



Encuentro Iberoamericano del Medio Ambiente

Alicia Revenga- Directora del Grupo Exportador de SEOPAN- 23 de octubre de 2012

A.- Introducción: Relaciones bilaterales

Agradezco en primer lugar a la Fundación Mapfre y a la Fundación CONAMA la oportunidad que me brindan para intervenir en la presentación del Encuentro Iberoamericano sobre desarrollo sostenible EIMA 2012.

SEOPAN es la Asociación de Empresas Constructoras de Ámbito Nacional y agrupa a las principales empresas exportadoras del país, con alrededor del 90% del total exportado. En SEOPAN hay seis empresas del IBEX 35 y la producción de los asociados supone alrededor del 6% del PIB español. Son empresas muy diversificadas en otros sectores ajenos a la construcción propiamente dicha como el ciclo integral del agua, energías renovables, tratamiento de residuos, mobiliario urbano, etc.

Comienzo por reseñar brevemente nuestras relaciones bilaterales con Iberoamérica.

De nuestras relaciones bilaterales, destaca la **importancia de la inversión española en Latinoamérica, por encima de nuestras relaciones comerciales que, aun crecientes, no son significativas.**

Así en cuanto a las inversiones, **España es un inversor de referencia** en la región junto con los Estados Unidos. **Somos el principal inversor en países como Perú y Argentina (hasta la expropiación de YPF), el segundo inversor en Chile, México y Costa Rica y el tercer país en Brasil, Colombia, Guatemala, República Dominicana y Bolivia.** Claramente, sin dichas inversiones tanto la economía española y su tejido empresarial como las economías latinoamericanas serían completamente distintos.

Respecto al stock de inversión española en el exterior en 2010, 360.663 millones de euros, **Latinoamérica supone una tercera parte (el 32,2%),** con 116.287 millones de euros. Los países hacia los que se ha dirigido mayor volumen de inversión son Brasil, México, Chile, Argentina y Colombia.

Estas cifras ponen de manifiesto el interés de España en la región y el compromiso de las empresas españolas, pues gran parte de dicha inversión se produjo a principios de los años noventa cuando las perspectivas de la región no eran tan prometedoras. Además, las empresas españolas han reinvertido los beneficios obtenidos y están aplicando ambiciosos programas de responsabilidad social empresarial.

Así, todas las grandes empresas españolas están ya instaladas en Latinoamérica destacando el sector financiero, telecomunicaciones, energía y **el sector de infraestructuras en sentido amplio**. Recientemente, se han incorporado empresas de menor tamaño de sectores más variados (construcción, ingeniería y consultoría). **Los principales intereses de España en la región se encuentran fundamentalmente en el sector de infraestructuras. Los numerosos planes de infraestructuras de transporte, energía, agua y saneamiento de los principales países latinoamericanos encajan perfectamente con la fortaleza y liderazgo de nuestras empresas del sector, la mayor parte de ellas ya instaladas en la región.**

Por países, destacan los planes de infraestructuras de Brasil, Colombia, México y Chile. También resultan de interés para nuestras empresas, aunque en menor medida, las iniciativas que se están impulsando en Panamá y Perú.

Además a nivel político España ha sido el principal impulsor de los acuerdos de la UE con países de la zona como los recientes "Acuerdo de Asociación con Centroamérica" y "Acuerdo Comercial Multipartito con Colombia y Perú" (cuya aplicación provisional se espera para finales de este año) así como de los Acuerdos de Asociación con México (2000) y Chile (2003) y el Acuerdo de Asociación Económica UE-CARIFORUM. Es igualmente el principal valedor de las actuales negociaciones con MERCOSUR, si bien éstas se encuentran estancadas por las discrepancias internas dentro de MERCOSUR.

B.- Referencia al Sector constructor español

La presencia internacional de las empresas constructoras españolas se inició de forma esporádica a principio del Siglo XX pero ya en la década de los años setenta fue significativa y se estabilizó, centrándose más del 70% en Iberoamérica. En esa década se acometieron grandes obras hidráulicas, grandes infraestructuras de transporte (sobre todo carreteras y puentes) y desarrollos urbanos (metros, hospitales, hoteles). Los principales países en los que se centró la actividad fueron Argentina, Venezuela, Colombia, Perú, México y Chile.

El proceso de internacionalización de las constructoras españolas hacia Iberoamérica: factores de impulso y de atracción.

La internacionalización de las constructoras españolas hacia Iberoamérica respondió tanto a factores de impulso como de atracción:

- Entre los **factores de impulso** cabe destacar la caída de la actividad en España tras la primera crisis energética, que no se manifiesta hasta mediados de los años setenta. Además, la internacionalización incrementaba sustancialmente la experiencia y la diversificación acotaba el riesgo en una situación de debilidad de la demanda interna.
- Entre los **factores de atracción** destaca el enorme interés que suponía Iberoamérica para las empresas españolas: idioma, cultura, regulación. Cabe también señalar la presencia de instituciones multilaterales en el área con importantes proyectos de infraestructura (Banco Mundial, CFI, BID, CAF) y los convenios bilaterales de financiación que mantenía España con muchos países del área.

1. Primera fase de la internacionalización: la búsqueda del tamaño

La internacionalización de las grandes empresas constructoras españolas durante esta primera fase de los años setenta del pasado siglo respondió, en definitiva, al intento de **augmentar el tamaño del mercado** en un momento en el que la actividad en España se ralentizaba como consecuencia de los efectos de la primera crisis energética y de las reestructuraciones que se llevaron a cabo tras el reinicio de la democracia.

En la década de los años ochenta, la situación experimentó un cambio radical. Iberoamérica inició la “década perdida” tras la segunda gran crisis energética y los países productores de petróleo (OPEP) se convirtieron en destino de las principales empresas constructoras españolas. Argelia llegó en esa década a suponer el 80% de la exportación española. Marruecos y Libia también fueron países con gran presencia española, así como algunos países europeos (Portugal, Francia). El importante período de expansión del mercado interno que se inició a mediados de los años ochenta ligado a la incorporación española a la Unión Europea exigió dedicar de nuevo más recursos a la construcción nacional (JJOO, Expo de Sevilla, AVE Madrid-Sevilla, red de autovías).

2. Segunda fase de la internacionalización: el modelo concesional

A partir de los años noventa, **el patrón exportador cambió radicalmente**: a pesar de contar España con un marco favorable a nivel nacional, las principales empresas españolas lograron

importantes contratos bajo el modelo PPP en terceros países, exportando el marco concesional que se había aplicado con éxito y había convertido a España, durante los años setenta, en la primera economía europea en desarrollar el modelo de colaboración público-privada de la era moderna: autovías Sevilla-Cádiz, Bilbao-Behobia y eje Mediterráneo, etc.

América Latina volvió a tener un carácter estratégico para las empresas españolas, que retornan a **Chile, México o Brasil**, economías en las que la presencia es actualmente muy relevante y creciente, ya no como exportadores sino como inversores. También hay importante presencia de las empresas españolas en **Argentina, Colombia Panamá y Perú**. Otros mercados de la zona, como Centroamérica, Paraguay, Bolivia o Uruguay han atraído menos inversión de las empresas españolas, dado su relativamente reducido mercado de obra civil.

En la actualidad América Central y del Sur supone el 22% de la contratación (4.500 millones de euros) y el 19% de la facturación (2.800 millones de euros) de la actividad en construcción de las empresas españolas de SEOPAN. Estas cifras proporcionan información acerca de la importancia de la región para los principales grupos de infraestructuras españoles que cuentan con una cifra de negocios total superior a 65 mil millones de euros.

La reputación de las empresas españolas en su mercado interior y la experiencia acumulada en las grandes obras de ingeniería en Iberoamérica a lo largo de las últimas cuatro últimas décadas han sido referentes para su estrategia exterior y han sido determinantes de despliegue por los cinco continentes, que les ha permitido convertirse en líderes globales de las concesiones de infraestructuras de transporte.

En la actualidad, **cinco de los diez** principales grupos internacionales concesionarios en infraestructuras de transporte son españoles y acumulan 172 mil millones de dólares de inversión desde 1985, representando el 56% del total mundial acumulado durante las últimas décadas (*Public Works Financing*, Octubre 2011). En esta clasificación hay en total 9 empresas españolas entre las 40 principales del mundo con 272 proyectos en construcción/operación en materia de infraestructuras de transporte.

Por otra parte, Latinoamérica ha mejorado significativamente su posición como destino de la inversión internacional. De hecho, las empresas del resto del mundo han aumentado su participación en la región durante los últimos años, siendo las empresas españolas las que ocupan

el primer puesto con un **32% del total** (12 empresas españolas figuran en las primeras posiciones del ranking en Latinoamérica), según los datos del estudio de ENR.

3.- Encuentros en la tercera fase de la internacionalización: la productividad.

Una vez consolidada la posición de liderazgo de los grandes grupos de infraestructuras y servicios españoles, el objetivo de la fase actual de internacionalización ha cambiado de forma sustancial. Los grupos españoles ya no tienen por objetivo aumentar el tamaño del mercado, diversificar su actividad o consolidarse su posición en el mundo concesional. Los encuentros con las economías latinoamericanas en esta tercera fase tienen por objetivo aumentar la productividad.

En este sentido, los grandes grupos españoles han cambiado su estrategia: ahora se instalan en las economías iberoamericanas con la vocación de hacerlo definitiva e irreversiblemente. En este sentido, su participación en diferentes proyectos se apoya en cinco factores determinantes:

- la capacidad de gestión
- el capital humano
- la especialización
- la solidez financiera
- los niveles tecnológico y de equipamiento

C.- Que podemos aportar como sector de las infraestructuras español al desarrollo del sector medioambiental en Iberoamérica?.

Si lugar a dudas: la experiencia. España es un país que tradicionalmente ha sufrido la escasez de agua e históricamente ha debido enfrentarse a desafíos para mejorar la disponibilidad de recursos y su calidad: abastecimiento, depuración, potabilización, desalación, etc. regadíos, gestión de avenidas, etc. Los problemas se han resuelto a base de planificación, legislación, gestión por parte de la administración hidrológica y colaboración con el sector privado. Ello ha permitido el desarrollo de empresas constructoras, con un *know how* que les permite competir en todo el mundo en este campo. La necesidad ha hecho de las empresas españolas los líderes mundiales en innovación, diseño, construcción, operación y financiación de proyectos medioambientales, habiendo logrado grandes concursos en países del mundo como EEUU, Reino Unido, Argelia, Australia, China, India, UAE, etc. En Iberoamérica desde los años setenta se han ejecutado importantes proyectos en todos los campos medioambientales, actualmente también ha ganado peso en el sector de la desalación en el que no estábamos con anterioridad, siendo líderes mundiales.

Por otro lado Iberoamérica necesita gestionar sus proyectos medioambientales: muchos son países con recursos hídricos pero mal repartidos y al igual que España, necesitan aplicar políticas intensivas en materia de gestión del ciclo integral del agua. En definitiva la colaboración entre ambas orillas del Atlántico genera unas condiciones favorables para todos, es un win/win.

A modo de conclusión podemos decir que los nuevos encuentros con las economías de Latinoamérica tendrán carácter permanente, estarán basados en la responsabilidad social corporativa, potenciarán el incremento de la productividad y contribuirán al crecimiento económico y a incrementar el bienestar de la región en el futuro inmediato.