

LA INTERNACIONALIZACIÓN DE LAS INFRAESTRUCTURAS ESPAÑOLAS



JMCadenas

Los grupos españoles se preparan para competir con los gigantes chinos

RETOS/ Las empresas nacionales, grandes referentes del mercado de infraestructuras, destacan la complejidad de atraer talento, el proteccionismo de algunos gobiernos y la necesidad de buscar socios.

A. Marimón/C. Morán. Madrid
Las grandes empresas españolas están bien posicionadas para seguir liderando el mercado internacional de infraestructuras, que se estima que crecerá un 30%, hasta los siete billones de dólares en 2030. Para lograrlo, los grupos nacionales tendrán que hacer frente a grandes desafíos, como las medidas proteccionistas de algunos gobiernos o el gran asalto de los gigantes chinos al exterior, según destacó un grupo de expertos en la jornada organizada por EXPANSIÓN con el patrocinio de Acciona.

“Actualmente, en cada gran concurso compiten hasta doce empresas internacionales y seis o siete grupos españoles. Pero esta situación puede cambiar con las empresas chinas, que son una clara amenaza, aunque la duda es qué modelo de desarrollo internacional pondrán en marcha cuando salgan a por todas al exterior”, explicó Luis Castilla, consejero delegado de Acciona Infraestructuras, que fija un plazo de entre diez y quince años para que esto ocurra.

Las empresas chinas ya tienen una fuerte actividad inter-

Las empresas consideran EEUU como un mercado clave por su plan de infraestructuras

nacional y han ganado sonados contratos, pero su menor tecnología y escasa experiencia en grandes proyectos les hace ser menos competitivas, por ahora, que sus rivales. Además, están concentradas en ejecutar el ambicioso plan de infraestructuras del país.

“Hay que estar preparados por lo que pueda hacer China y las relaciones que pueda marcar con los países de Asia. Pero lo ideal sería una reflexión a nivel europeo para llegar a acuerdos globales entre sus empresas y jugar un papel relevante como continente”, subrayó Pedro Michelena, presidente de Foro Infraestructuras.

La prioridad del Gobierno chino en inversión exterior es el proyecto de la Nueva Ruta de la Seda, una red de infraestructuras de transporte, energía y comunicaciones que unirá China con el resto del mundo. Aunque este plan genera dudas, las empresas españolas siguen con atención estos movimientos. “El ICO está preparando su primera emisión en China para diversificar sus fuentes de financiación y apoyar a las empresas españolas”, explicó el presidente de este organismo, Pablo Zalba.

Talento

Los expertos reunidos en las jornadas destacaron otros dos grandes desafíos: atraer el ta-

Guía para invertir en el mundo

TALENTO

Uno de los retos de las firmas de infraestructuras es atraer el talento de los mejores profesionales a un sector de márgenes bajos y que obliga a trabajar fuera de España.

ESTRUCTURAS

Algunos países con grandes planes de inversión están creando complejos organismos para licitar sus infraestructuras, lo que complica las relaciones de las empresas extranjeras.

RESPALDO

A las empresas también les preocupan algunas medidas proteccionistas que ponen en marcha los países para respaldar a sus empresas locales en los concursos públicos.

FINANCIACIÓN

Es esencial el apoyo de los organismos internacionales para ofrecer financiación en países con inseguridad jurídica.

lento de los mejores profesionales a un sector de márgenes bajos y que obliga a trabajar en otros países y saber enfrentarse a las complejas estructuras administrativas que están poniendo en marcha algunos países para licitar sus infraestructuras.

“Están creando grandes organismos para gestionar un enorme volumen de inversiones, lo que complica las relaciones”, añadió Castilla.

A las empresas también les preocupan algunas medidas proteccionistas que están tomando ciertos países para respaldar a sus empresas locales en los concursos públicos. “Hay países cuyos gobiernos

fomentan la competencia extranjera pero, cuando es la Administración regional la que hace los concursos, los elaboran en su idioma local”, explicó como ejemplo el responsable de Acciona.

Los expertos coincidieron en que son preocupantes los mensajes proteccionistas de la Administración Trump, pero se mostraron seguros de que las empresas españolas van a seguir captando grandes

El mercado mundial de infraestructuras crecerá un 30%, hasta 7 billones de dólares

obras en Estados Unidos porque tienen la tecnología necesaria para poner en marcha esas infraestructuras. “No es necesario comprar empresas americanas, pero es muy recomendable establecer alianzas con grupos locales”, subraya Castilla.

“Siempre es esencial colaborar con un socio local para atraer el talento del país y hablar con las autoridades. En Estados Unidos, hay grandes oportunidades, como en California”, comentó Francisco Garzón, consejero delegado de Icx. Trump quiere activar en el país un ambicioso programa de infraestructuras por hasta un billón de dólares. El AVE de California, donde ya han logrado contratos Ferrovial o ACS, es uno de los programas estrella.

En las jornadas participaron los embajadores de México y Australia, que destacaron los atractivos planes de inversión que han aprobado sus respectivos gobiernos. “En infraestructuras, la joya es el nuevo aeropuerto de México y también destaca el plan para que las energías limpias representen el 35% del total en 2024”, comentó la embajadora mexicana Roberta Lajus. “España es el segundo inversor en México con 57.000 millones de dólares”, agregó.

Australia ofrece oportunidades en carreteras, puertos,

LUIS CASTILLA

Consejero delegado de Acciona Infraestructuras

“Las empresas chinas son una clara amenaza, pero hay dudas de cuál será su modelo de desarrollo internacional”

PEDRO MICHELENA

Presidente de Foro Infraestructuras

“Europa debe reflexionar para que sus empresas lleguen a acuerdos globales ante lo que pueda hacer China”

FRANCISCO JAVIER GARZÓN

Consejero delegado del Icx

“Es esencial encontrar un socio local para atraer el talento y hablar con las autoridades”

PABLO ZALBA

Presidente del ICO

“El ICO está preparando su primera emisión en China para diversificar sus fuentes de financiación”

ROBERTA LAJUS

Embajadora de México

“Destacan en el programa de inversiones el nuevo aeropuerto de Ciudad de México y las energías renovables”

TIMOTHY KANE

Embajador de Australia

“La empresa española es innovadora, competitiva y tiene una magnífica imagen en Australia”

transporte urbano y ferrocarril, según detalló su embajador Timothy Kane. “La empresa española es innovadora, competitiva y tiene una magnífica imagen. Australia quiere más inversión española”.

Nuevos mercados

Además de los grandes países de América y Asia, los expertos destacaron el potencial de nuevos mercados como el africano. Eso sí, en este caso, el respaldo financiero es esencial: “Son fundamentales los acuerdos con las instituciones multilaterales para suministrar financiación local y reducir el riesgo país”, apuntó Zalba.