

“En ingeniería, competir por precio es muy negativo”



FIDEX apuesta por primar la calidad en las adjudicaciones públicas
ENTREVISTA Leonardo Benatov, presidente de FIDEX y presidente ejecutivo de EGCPablo Bueno, vicepresidente de FIDEX y presidente del Grupo Typsa

El Foro para la Ingeniería de la Excelencia (FIDEX) se constituyó en febrero de 2012 y agrupa a 10 de las principales ingenierías de España, que emplean a más de 17.000 profesionales y facturan en conjunto más de 4.700 millones de euros al año, el 90% procedente de mercados exteriores. Un montante que supone las tres cuartas partes de todo el negocio del sector de la ingeniería civil española en el extranjero.

-FIDEX se puso en marcha hace cuatro años. ¿Cómo valoran la evolución de la asociación hasta ahora?

-Leonardo Benatov (L.B.): Cuando decidimos crear FIDEX estábamos inmersos en una situación de parón absoluto en España en lo referente a infraestructuras. Existían otras asociaciones, entre ellas la patronal Tecniberia, que representa a todo el sector con ingenierías más grandes, más pequeñas, generalistas, especializadas... pero éramos conscientes de que los intereses de las 10 empresas más potentes podían no coincidir con los de la patronal en líneas generales, ya que hay inquietudes que tienen que ver con nuestra tipología y características. Por eso, pusimos en marcha el Foro. Nuestro objetivo es transmitir a la sociedad que los servicios de ingeniería son importantes para el país incluso en una crisis que esperábamos fuera transitoria. La tecnología, el conocimiento y las capacidades que tenemos y que en buena medida hemos exportado fuera deberían permanecer en España a pesar de la internacionalización del sector. Sabemos que en este momento no se pueden invertir miles de millones en el desarrollo de infraestructuras pero sí una pequeña cantidad en ingeniería de calidad. Cuando salimos al extranjero y, después de relatar nuestra trayectoria, nos preguntan qué estamos haciendo en España, no sabemos qué contestar. La verdad es que nada o casi nada porque lo que impera es un precio de subasta y ofrecer calidad no es compatible con regalar tu trabajo. Sin olvidar que tenemos la competencia de una ingeniería pública que está monopolizando la poca actividad que existe ahora mismo en el país.

Pablo Bueno (P.B.): El mercado de la consultoría de ingeniería en España estaba absolutamente atomizado y había muchísimas empresas muy pequeñas, por eso FIDEX se creó a iniciativa de las grandes empresas que tenían vocación internacional, además de una agenda y unas inquietudes comunes ligeramente diferentes a las de todas las demás a las que representa Tecniberia. Hoy en día, muchas pequeñas empresas de nuestro sector han desaparecido, mientras que otras se mantienen a duras penas con uno o dos empleados y contratan *freelances* para acudir al limitado mercado que existe en España.

-Una de sus principales reclamaciones es que el concurso y no la subasta sea determinante a la hora de adjudicar proyectos.

P.B.: En efecto, pero no somos capaces de transmitir a las administraciones públicas la importancia que tiene dedicar tiempo, esfuerzo y recursos económicos a pensar las cosas antes de hacerlas, a controlar la calidad de lo que se hace... La realidad es que, en muchos organismos públicos, aunque no es una subasta estricta lo que existe en estos momentos, sí lo es de una forma prácticamente encubierta porque terminan siendo adjudicatarias las empresas con las propuestas más baratas. En organismos como Adif se ha llegado a contratar por un 35% del presupuesto que creían razonable los propios funcionarios y eso evidencia que no se puede ofrecer no ya un servicio de calidad, sino siquiera servicio. Muchas empresas, ante esta situación que lleva demasiados años vigente, han renunciado a concursar en España porque con esos precios no pueden cumplir con los protocolos de buena ingeniería. El problema que tenemos es que esto ha durado mucho tiempo y algunas empresas se han planteado la deslocalización. Cuando no tienes en tu propio país una cartera de clientes suficiente que te permita mantener en él la excelencia... Un caso muy significativo, aunque quizá haya pasado desapercibido, es el de la nueva organización de Dragados, publicada hace unas semanas. Su consejero delegado traslada su residencia a Nueva York. Las grandes empresas consultoras de ingeniería que ofrecen calidad y que cada vez tienen más actividad fuera de España, están menos atadas a mantenerse aquí. La Dirección General de Carreteras del Ministerio de Fomento, consciente de la importancia de la ingeniería, ha modificado recientemente sus pliegos para evitar las tan perjudiciales bajas temerarias y desde FIDEX aplaudimos esa iniciativa. Es una noticia que nos llena de ilusión y nos hace mirar al futuro con mayor confianza.

“No somos capaces de transmitir a las administraciones públicas la importancia que tiene dedicar tiempo, esfuerzo y recursos económicos a pensar las cosas antes de hacerlas y a controlar la calidad de lo que se hace”

-¿A qué modelo foráneo deberíamos entonces parecernos?

-P.B.: El propio modelo de la Unión Europea es óptimo porque otorga una importancia fundamental a la selección por la calidad, la experiencia y el conocimiento, es decir, por la oferta técnica. El peso de esta última en los contratos de consultoría de ingeniería que sufragaba la UE en terceros países es el 80%, frente al 20% del apartado económico. Pero, además, en España si uno ofrece el presupuesto que considera razonable el funcionario tiene cero puntos en la oferta económica. En la Unión Europea, la puntuación económica de cualquier oferta es inversamente proporcional al presupuesto, pero el presupuesto tipo no tiene puntuación cero. En Estados Unidos, el Gobierno Federal y la mayoría de los estados tienen prohibido por ley contratar los servicios de los ingenieros influidos por el precio. Solamente existe la oferta técnica y el precio razonable se establece por otros cauces. En Alemania es parecido, se contrata por tarifas, es decir, con un presupuesto fijo. La presión de competir por precio en servicios tan delicados como los nuestros ha dado lugar a experiencias muy negativas. En Corea del Sur se eliminó este sistema tras el derrumbe de unos puentes, en Estados Unidos hicieron estudios después de varias desgracias y descubrieron que las consecuencias de contratar básicamente por precio eran muy malas para la economía y para la sociedad y ponían en riesgo a

las personas. El modelo del Banco Mundial es bueno también, así como el del Banco Asiático de Inversiones, con sede en Manila, que ha pasado a otorgar un peso del 90% a la oferta técnica.

“En los estadios iniciales del proyecto, un buen análisis quizá te indique que no es razonable seguir adelante y te ahorre así mucho dinero”

-¿Qué queda por hacer en materia de infraestructuras en España?

-L.B.: Se han hecho grandes obras y el grado de modernización es importante. El país necesitaba ese avance en su momento pero nos hemos pasado de frenada. Algunos aeropuertos se solapan con la alta velocidad, ésta con las vías de alta capacidad... A menudo, no se ha pensado en cómo utilizar lo que se construía y ahí hay una labor de consultoría de ingeniería por hacer. El recorrido es largo en asuntos como el ciclo del agua, sobre todo en municipios pequeños que todavía deben adaptarse a la normativa europea en cuestiones como los vertidos. Además, tenemos estupendas autopistas de peaje en suspensión de pagos porque no registran apenas tráfico dado que no aportan grandes ventajas respecto a las vías libres de peaje y, en cambio, en la red secundaria quedan pendientes muchas actuaciones para mejorar tramos. No olvidemos que es en ella, como se encargan siempre de subrayar las campañas de tráfico, en la que se producen más accidentes y no siempre por culpa de los conductores sino también por su antigüedad y falta de mantenimiento. Los accesos a las grandes ciudades siguen dando problemas, como se ve a diario. Las congestiones se producen habitualmente en los mismos lugares y habría que pensar cómo resolver eso para mejorar la vida de los ciudadanos.

-P.B.: En España hay por hacer muchas infraestructuras y algunas muy grandes. Nos quedan alrededor de 1.000 depuradoras por levantar, las inundaciones que se producen cuando llega la *gota fría* podrían evitarse, el déficit hídrico de Levante sigue pendiente de resolver. Hay por construir bastantes centrales hidroeléctricas reversibles que nos podrían ayudar a acumular energía. Las grandes ciudades en España no tienen una red de cercanías suficiente. El acceso ferroviario a los puertos también está por abordarse... Entendemos que, en momentos en los que no disponemos de los recursos suficientes, se paralicen algunas inversiones y que las que vayan adelante lo hagan después de haber invertido lo necesario en pensar. La ingeniería más cara es la que no se hace, como decimos mucho en FIDEX. En los estadios iniciales del proyecto, un buen análisis quizá te indique que no es razonable seguir adelante y te ahorre así mucho dinero. Se puede invertir poco pero hay que hacerlo bien. Dedicar suficiente presupuesto a pensar y a controlar la calidad de la ejecución es básico y es increíble que algunos organismos no lo estén haciendo.

-Somos líderes en transporte ferroviario de viajeros...

-L.B.: Con China y Francia somos la nación con más líneas de alta velocidad y eso es un activo y un patrimonio para el país. Pero, ¿era necesario? ¿Se están utilizando al 100%? ¿Se va a recuperar la inversión que se hizo en su día? ¿Repercute en la economía? Si los recursos empleados se hubieran dedicado a otro tipo de servicios, ¿ofrecerían más rentabilidad? En un país con aeropuertos en casi todas las capitales de provincia, con una red de carreteras para un medio de transporte que hoy aún usa el 85% de los viajeros y las mercancías, pues... ¿Había que haber hecho conexiones de alta velocidad ferroviaria entre ciudades importantes? Seguramente. ¿Conectar todo el país? Eso no lo sé. Nos ha servido para ser referentes en alta velocidad en muchos lugares, pero son obras muy caras y a veces no compensan. La clave, como decía Pablo Bueno hace un momento, es dedicar recursos primero a pensar si son pertinentes.



-El tamaño de las empresas de consultoría de ingeniería en España es pequeño en comparación al que tienen las de países europeos de nuestro entorno. ¿Sería positivo que se produjeran fusiones?

-P.B.: Está claro que sí. La consultoría de ingeniería española es totalmente exportable porque en el mundo hay una ingente necesidad de infraestructuras. Más de 1.300 millones de personas no disponen de cuarto de baño ni de acceso a electricidad o a una red de saneamiento... Por no hablar de la ausencia de vías de transporte. Ahora bien, para poder ofrecer estos servicios profesionales en el mundo es preciso que las compañías tengan unas dimensiones mínimas por muchos motivos. En primer lugar, la actividad internacional exige una serie de gastos generales que solo se pueden amortizar con un determinado nivel de actividad. Por otro lado, el mundo es muy complejo y en España estamos acostumbrados a trabajar bajo el paraguas de la ley de contratos del sector público, con interlocutores más o menos razonables, con garantías jurídicas... Pero fuera las cosas son diferentes y hemos de tener tamaño suficiente para ser capaces de hacer valer nuestros derechos. Un contrato internacional se lleva con mucha facilidad por delante a una empresa y así se ha producido en más de una ocasión. Nuestro sector está muy atomizado, algo que ha sucedido menos en la esfera de la construcción. Ahora mismo, en la mayoría de los pliegos de los concursos en España no se pide solvencia económica ni financiera y casi cualquiera puede contratar cualquier cosa y eso no ayuda a la formación de grandes empresas que puedan competir fuera. Veremos más fusiones de las que hemos visto estos últimos años si las circunstancias cambian y las grandes empresas pueden tener un mínimo mercado en España.

-L.B.: El problema es invertir en España, porque si una empresa grande y solvente se quiere fusionar y le interesa por ejemplo el mercado de Islandia, lo lógico es que busque una firma de ese país para asociarse con ella. Las compañías españolas tienen que ganar en tamaño pero no a costa de otras de la misma nacionalidad sino de empresas foráneas. El problema es que la situación actual no hace fácil formar grupos españoles fuertes. Desde el punto de vista empresarial no es interesante ni rentable.

-¿Cuál debería ser la posición de INECO, la ingeniería pública?

-L.B.: El de ingeniería de confianza del Ministerio de Fomento para determinadas actuaciones de verdadera emergencia o cuestiones estratégicas pero sin competir con nosotros. Otra cosa es que un Gobierno extranjero que no tiene una ingeniería como INECO pueda contratarla a través de acuerdos intergubernamentales. O bien que INECO, como empresa con experiencia en especial en el sector aeroportuario, sea miembro de consorcios a los que las empresas privadas nos podamos incorporar. Pero competir como una ingeniería más en el mercado cuando no es una empresa privada no nos parece leal. Está bien que exista, pero con otro tamaño y otros propósitos.

-P.B.: Hace tiempo, el Ministerio era propietario de una constructora, hoy en día integrada en ACS. Cuando tienes un sector muy maduro, tecnológicamente avanzado y capaz de desarrollar cualquier actividad de las que lidera INECO, mantener una empresa pública no es imprescindible. En algunos ámbitos estratégicos, cuando no existe un sector privado capaz de dar un servicio, algunos gobiernos toman la iniciativa de intentar desarrollar con fondos públicos la actividad, pero no es el caso de la consultoría de ingeniería civil que realiza INECO. Varias empresas consultoras de ingeniería en España podrían ofrecerle al Ministerio los mismos servicios que INECO con un contrato marco, como se hace en el caso de la Unión Europea. Que el Ministerio de Fomento tenga que disponer de un cuerpo técnico de élite de ingenieros que le ayude en los planes estratégicos está bien, sean funcionarios o bien se opte por el sistema de empresa pública para tener mayor flexibilidad.

“Que INECO compita como una ingeniería más en el mercado cuando no es una empresa privada no nos parece leal. Está bien que exista, pero con otro tamaño y otros propósitos”

-Es un modelo que existe en otros países, como defendía en este mismo medio su presidente, Jesús Silva, hace unos meses...

-P.B.: ¿Hay empresas públicas en el mundo? Sí y no solo en los países ex comunistas. Francia es un país con mucho funcionariado y existe una empresa de ingeniería que es pública bastante desarrollada que funciona como una privada, equivalente a INECO. Es un tema político entre los que tienen más fe en una economía de libre mercado y quienes tienen menos fe en ella. El Ministerio le ha asignado muchas responsabilidades a INECO en los últimos años y, en consecuencia, hoy tiene ingentes referencias de dirección de obra. La mayor parte de la red de alta velocidad en España, en lugar de haber contado con un funcionario como director de la obra, ha tenido a un ingeniero de INECO y, aunque han sido contratos de pequeña cuantía y no han asumido ni el diseño de la infraestructura ni la supervisión de las obras, las referencias de INECO son impresionantes y eso hoy tiene un gran valor y ayuda enormemente a contratar en el extranjero.

“En el mundo hay una ingente necesidad de infraestructuras y la experiencia de nuestras empresas es totalmente exportable”

-¿Dónde se hallan los principales nichos de mercado para las empresas españolas fuera? ¿Es EEUU la asignatura pendiente?

-P.B.: En los últimos años se ha contratado por precio, como venimos repitiendo y sobre el papel hay muchas empresas españolas con grandes referencias y experiencia pero algunas de ellas sin procedimientos, sin desarrollos ni sistemas propios de calidad y excelencia ya que contrataron sus servicios en subasta y no han podido invertir en innovación, ni tienen plantilla suficiente, ni han puesto en marcha procesos propios... Otras, sí. Las primeras, se van dando bofetadas por el mundo y van creando mala imagen. En cuanto a los países

interesantes para obtener contratos, como Estados Unidos, el mundo está en un momento muy delicado: en Oriente Medio la bajada del petróleo ha hecho a sus gobiernos apretar el freno, retrasando inversiones y pagos y paralizando proyectos. Países como Arabia Saudí han reducido en un 30 % su presupuesto y han ampliado los plazos para la finalización de trabajos en marcha. Hispanoamérica también está afectada por el precio de petróleo, además del de las materias primas y el parón de China. Todos esperábamos la crisis de Brasil aunque pensábamos que sería después de los Juegos Olímpicos.

Y en cuanto a EEUU, no terminan de empezar a invertir en renovar, mejorar, mantener o crear nuevas infraestructuras pese a la imperiosa necesidad que tienen de todo ello. Comienza a haber un giro en la opinión pública hacia la aceptación de una leve subida de impuestos con tal de que se dedique a infraestructuras, algo impensable hasta hace un año. Han tenido una oportunidad muy buena con la bajada de su gasolina a la mitad pero haberla rebajado menos para dedicar lo recaudado a esta materia quitaba votos. En España ha subido un poco el mercado alrededor de un 10%, pero para ir acercándonos a los niveles de 2007 y 2008, por ejemplo, haría falta que se incrementara en más de un 500%. Las oportunidades para nuestras empresas el año pasado no han llegado al 20% de las de 2007. La caída sigue siendo de más del 80% y muchos ingenieros se han visto forzados a emigrar. El Ministerio de Fomento está liderando el crecimiento de nuestro mercado pero otros organismos, Comunidades Autónomas y ayuntamientos siguen muy parados.

El norte de Europa sí está tirando y algunas de nuestras compañías están siendo capaces de competir allí en ferrocarriles y metros. Me refiero a Suecia, Noruega, Dinamarca y Reino Unido. Europa del Este ha cambiado las formas de contratación, las subvenciones de la UE ya no son a proyectos sino presupuestarias... Es un mundo complejo. La ayuda al desarrollo está siendo cada vez más competitiva y no aumenta, está creciendo la corrupción en África y otros países. En Asia, dada la situación de China, las inversiones van despacio. En este momento, el mundo está sufriendo un parón. Se habla mucho de buscar infraestructuras que sean *bancables*. Quiere decir que el usuario las pueda pagar. Hay dinero de sobra para construirlas, pero el problema es que el masai, por ejemplo, ni puede ni va a poder pagar una presa, por necesaria que sea: los recursos económicos del mundo están en muy pocas manos.



-¿Cómo valoran el papel de Exteriores en la ayuda a la internacionalización de las compañías del sector?

-L.B.: Las empresas que pertenecen a FIDEX han llevado a cabo una importante internacionalización y

gracias a eso sobreviven. Puede ser interesante hacer de vez en cuando un viaje con el ICEX, pero ahí acaba su función. La labor de la diplomacia y los servicios exteriores del país no pasa de ciertas misiones que organizan con una agenda para presentar a contactos a los que acuden. Con esas iniciativas puedes hacerte una idea del país y nada más. A partir de ese momento, estás solo. Como empresa que necesitas resultados, te buscas la vida como puedes.

-P.B.: Yo creo que hay un problema y es que los servicios de consultoría de ingeniería no son conocidos por las oficinas diplomáticas españolas en el mundo. Es muy fácil entender la exportación de vino, aceite de oliva o jamón porque se trata de productos, pero la venta de ingeniería es algo tremendamente diferente. Por eso, desde FIDEX hemos de hacer un esfuerzo de interlocución con las administraciones españolas. Nuestro sector, donde entre el 80% y el 90% de nuestra facturación es valor añadido, es tan desconocido que es que es difícil pedir a nuestros funcionarios en el mundo que nos ayuden y entiendan y a menudo debemos realizar una labor de pedagogía previa. Nosotros no exportamos artículos sino materia gris. Por no mencionar que las políticas de austeridad de los años pasados han sometido a las administraciones públicas a una protesta permanente desde muchos sectores y han hecho oídos sordos a todos.

“Los servicios de consultoría de ingeniería no son conocidos por las oficinas diplomáticas españolas en el mundo”

-¿Es buena la formación actual de los ingenieros?

-P.B.: El abanico de las ingenierías es muy amplio y hay universidades de mucho prestigio con buena educación, pero Bolonia ha aplicado tabla rasa y ahora se logran títulos equivalentes en demasiados sitios en España con calidad muy dispar. Por otro lado, la normativa española, que no valora el ejercicio de la profesión para acceder a las cátedras y que no permite que los catedráticos y profesores la ejerzan, es una pésima base para el futuro.

-L.B.: Existe un gran alejamiento entre la Universidad y la empresa. De lo que demanda el mercado a un profesional a lo que se imparte hay una gran distancia. Da la impresión de que la Universidad se ha quedado en lo que el sector requería hace 30 años.

-P.B.: En las escuelas técnicas hay una buena base para empezar a aprender pero coincido en que hay desconexión entre los planes de estudio, que están obsoletos, y la demanda real de ingeniería en el mundo.

-L.B.: Por eso, al salir de la Universidad el alumno tiene que hacer no sé cuántos cursos de especialización. Las Escuelas de Negocio en España están tan valoradas porque quien imparte esas enseñanzas es un profesional con una carrera con la que se gana la vida.

-El pasado domingo 26 de junio, día de las generales, se inauguraba la ampliación del Canal de Panamá.

-L.B.: La encargada de la construcción es una compañía solvente, una de las más grandes de España y del mundo y la inauguración y la entrada en servicio de las nuevas esclusas es lo mejor que podía pasar. Hay un arbitraje entre el consorcio y la autoridad del Canal pendiente en el que se esgrimirán las razones de cada uno y habrá que buscar un equilibrio que satisfaga a todos. Puede que Sacyr no obtenga la rentabilidad esperada o que tenga que perder dinero, son avatares de nuestra profesión.

-P.B.: En mi opinión, el Canal no debería haber sido abordado con la fórmula de proyecto y obra. Una infraestructura tan grande hubiera precisado una gran inversión en proyecto antes de contratar de forma

conjunta proyecto y obra. Eso habría ayudado a identificar previamente problemas geotécnicos, de los materiales necesarios para el hormigón... Hubiera evitado desvíos presupuestarios y hubiera propiciado una ejecución de obra mucho menos conflictiva. Sacyr es una empresa de inmensa calidad y capacidad de gestión y la Marca España depende mucho del éxito de este tipo de proyectos. Hubiera sido conveniente que la autoridad del Canal hubiera invertido más en pensar, planificar y diseñar la inversión antes contratar su ejecución.