

“Los servicios de consultoría de ingeniería deben competir en calidad de servicio y no en precio. El precio no es un cheque en blanco y debe ser razonable. La situación en España hace que muchas empresas del país hayan renunciado a concursar aquí”.

“En España estamos contratando la consultoría de ingeniería prácticamente por subasta”

Helena Sabaté Barcelona

■ Pablo Bueno acaba de tomar posesión como presidente electo de la Federación Internacional de Ingenieros Consultores (Fidic), la organización que representa a las empresas consultoras de ingeniería en el mundo y que celebró la semana pasada su centenario en Barcelona. Bueno es consejero delegado de Tyspa y el primer español que asume la presidencia, con el objetivo de “mantener la visibilidad de las empresas consultoras de ingeniería en el mundo” siguiendo los pilares de “visibilidad, sostenibilidad e integridad”.

¿Cree que en España hace falta construir más?

En España no hemos terminado con todas las infraestructuras que deberíamos hacer. Queda mucho por construir en el sector del agua, en su reutilización, en la lucha contra las inundaciones, en transportes... Hay que trabajar en el acceso a las grandes ciudades. Es evidente que ahora no tenemos los recursos económicos para iniciar estas grandes inversiones pendientes. Actualmente, las empresas consultoras de ingenierías tienen un papel menor del que deberían tener en la operación y mantenimiento de las infraestructuras. Lo que queda por hacer y se debería empezar a hacer ya es una buena planificación de lo que vamos a hacer en el futuro. Invertir

“Tenemos que aplicar medidas keynesianas e invertir, pero hay que hacerlo con cabeza, en proyectos rentables”

en pensar es una mínima porción de lo que cuesta a lo largo de su vida útil la infraestructura. Cuanto más invertimos en pensarnos las cosas, mejores resultados obtendremos.

¿Hasta ahora se han pensado bien las infraestructuras españolas?

Los ciudadanos hemos estado acostumbrados a valorar como un logro político la inversión y el desarrollo de grandes infraestructuras de cualquier tipo, sin darnos cuenta de que no debería ser así. Las infraestructuras hay que planificarlas y las empresas consultoras de ingeniería deberían haber podido participar un poco más en este proceso, dando una visión distinta a la política, que



JUANJO MARTÍNEZ

quizás es la que más ha guiado este tema en el pasado en España.

¿Qué medidas necesita el sector para sobrevivir?

El mercado del sector de las empresas consultoras de ingeniería lo está pasando muy mal, hoy representa el 10% de lo que era en 2007, se ha reducido en un 90%. Las empresas que con su capacidad de trabajo internacional están consiguiendo sobreponerse a esta crisis son muy pocas. Hemos pasado de invertir más que nunca en nuestra historia a prácticamente no invertir nada. El sector tiene un grandísimo capital y no podemos desperdiciarlo. La industria se nos está yendo de las

manos, se nos está desmantelando y tenemos que apoyarla.

¿Cuál es su receta contra la crisis?

Efectivamente, hay que aplicar medidas keynesianas e invertir, pero hay que hacerlo con cabeza, en cosas 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 necesario.

Las bajas temerarias en las contrataciones han aumentado. ¿Cómo se puede conseguir que las empresas primen la calidad de la infraestructura por encima del precio?

En este momento las principales administraciones públicas han

modificado sus pliegos de cláusulas administrativas de manera que el peso y la importancia del precio es verdaderamente abrumador. Si esto lo unimos a que se hacen pocas distinciones entre las calificaciones técnicas de unas empresas y otras, observamos que en este momento estamos contratando la consultoría de ingeniería en España por subasta. Esto es un error garrafal. En algunos casos existen adjudicaciones en contratos que son por precios unitarios, y donde se puede ver claramente que los precios unitarios que la Administración ofrece están al límite del cumplimiento de los convenios y de los salarios mínimos interprofesionales. Además, se termina adjudicando por un 40% por debajo de ese precio. La única manera de reducir el precio en consultoría de ingeniería es no cumpliendo con lo que el pliego exige, ofreciendo menos calidad. Contratar la ingeniería por precio es una barbaridad y adjudicar por precios que no permiten ni siquiera el cumplimiento de los salarios mínimos interprofesionales es una auténtica locura. Esta situación está haciendo que muchas de las empresas españolas hayan renunciado a concursar en España.

La Comisión Nacional de Competencia sancionó a una serie de empresas por llegar a acuerdos para fijar los precios de licitación de las obras de carreteras y repartirse así

“Los precios unitarios que ofrece la Administración están al límite del cumplimiento de convenios y salarios mínimos”

las adjudicaciones. Esta situación generó mucha polémica. ¿Qué valoración hace de que estas empresas se pusieran de acuerdo para amañar precios?

No estoy de acuerdo con esta afirmación, no sé nada al respecto ni que eso haya ocurrido nunca. Es verdad que el tribunal de la competencia, aunque está recurrido, ha sancionado a Tecniberia y al Colegio de Ingenieros de Caminos por una publicación donde hace unos años se analizaron los gastos generales de las empresas consultoras y cuales serían los multiplicadores razonables de gastos en el sector, teniendo en cuenta costes de seguridad social, promoción, ofertas, alquiler, de formación, vacaciones... y esos multiplicadores aplicados a los sueldos. El valor añadido de la empresa constructora ronda el 30%, mientras que en nuestro sector anda por encima del 70%. Es una verdadera confusión y esa decisión del tribunal está recurrida. Ya veremos a ver qué pasa, yo no participé en esta publicación. Pero hay que tener en cuenta una cosa, competir, no significa competir únicamente en precio. Eso es en lo que se confunde tremendamente el tribunal de la competencia. Los servicios profesionales de consultoría de ingeniería deben competir en calidad de servicio y no en precio. El precio no es un cheque en blanco y debe ser razonable. Existen países como Estados Unidos, donde no hay competencia en el precio. En Alemania hay unas tarifas y honorarios de tarifas recomendados y tampoco se compete en precio.

Tecniberia denunció en su momento la competencia desleal de la ingeniería pública desde Ineco ¿Continúa realizándose?

Esta es una pregunta muy delicada. Es verdad que Ineco ha sido un instrumento del ministerio de Fomento

SOBRE GUSTOS...**DEPORTE****Hace footing cada mañana**

Es una persona deportista y sale a correr todas las mañanas. Pablo Bueno asegura que el footing es como una terapia para él.

**HOGAR****Estar con la familia**

El trabajo le deja poco tiempo para las aficiones. Cuando tiene un rato libre le gusta disfrutar de la compañía de su mujer y de sus hijos.

**AFICIÓN****Se considera un 'workaholic'**

Admite que es un adicto al trabajo con poco tiempo libre. Por ello, considera que una de sus únicas aficiones es desconectar.



para ayudar al gabinete en la planificación de las infraestructuras, en la contratación de personal que de otra manera serían funcionarios... Ineco ha participado mucho y no es una empresa privada, cuando hacía todo esto también competía con nosotros no sólo en el mercado nacional, también en el internacional. En un sector tan maduro como el de la consultoría de ingeniería en España, Ineco debería tener dos alternativas.

¿Cuáles?

En primer lugar, la privatización. Después de, quizás, una cierta sectorización de grupos, aeropuertos, ferrocarriles, carreteras... Otra sería asumir su verdadera naturaleza, que es un departamento técnico de ayuda y de apoyo al ministerio de Fomento, pero sin competir como

"Ineco tiene varias alternativas. En primer lugar, la privatización. También se podría asumir su verdadera naturaleza"

empresa pública.

¿Cómo puede España potenciar su internacionalización para ganar contratos frente a otros países?

Como consejero delegado de Tyspa, que en el año 2007 facturaba fuera de España un 30% y este año el 90%, he observado que la necesidad de consultoría de ingeniería en el mundo es abrumadora 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 para poder salir fuera, una gestión cuidadosa y muy atenta del riesgo. Un contrato fallido a nivel internacional se lleva por delante a una empresa con gran facilidad. La internacionalización es posible y en este momento es la única salida.

¿Anticipa que pueda haber algún tipo de fusión?

El ministerio de Fomento, el de Medio Ambiente y el sector privado, grandísimos clientes de la consultoría de ingeniería, han promovido durante los años de bonanza una atomización del mercado. Probablemente no ha sido voluntaria, pero esta situación es malísima para el contexto actual. Las empresas espa-

ñolas no tienen tamaño suficiente para operar fuera de España y esto es un resultado de las condiciones del mercado. Las adjudicaciones han tenido matices de precio muy fuertes, matices de reparto, condiciones de conocimiento previo... Hay una serie de factores que han hecho que la consultoría de ingeniería española no haya vivido un mercado donde se exigiera máxima calidad, que hubiese otros factores con los que se podía contratar y luego se ha promovido la atomización. No tenemos diez campeones a nivel europeo. A nivel internacional, las empresas españolas de consultoría de ingeniería son diez empresas medianas o pequeñas.

¿Qué debería hacerse?

En este momento, con una mínima inversión podríamos salvar una

industria que se nos está escapando, porque está perdiendo la experiencia que había tenido durante estos años en España.

¿Deberían aumentarse los partenariados público privados para realizar infraestructuras?

Por supuesto. Hay que viajar en el mismo barco. En España quizá hemos abusado mucho de vestir de concesión lo que realmente ha sido inversión por cumplir con los criterios de Eurostat teniendo limitada la deuda. Las concesiones

"Probablemente no ha sido voluntaria, pero durante los años de bonanza el Gobierno ha promovido la atomización del mercado"

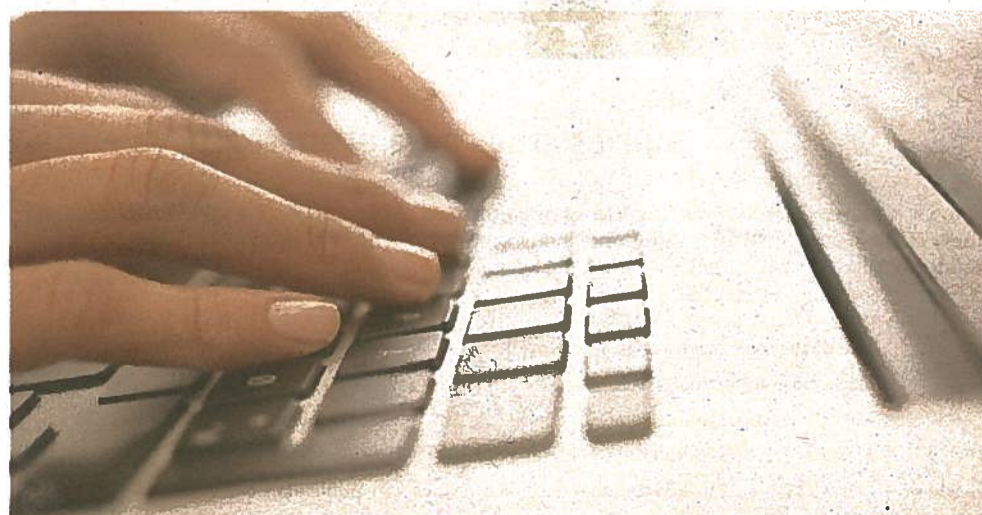
son una manera estupenda de que el sector privado financie las infraestructuras.

¿Habría que aplicar más pagos por uso de infraestructuras?

Se trata de una decisión política, se ha hablado mucho de poner peaje en las autopistas. El peaje más fácil es aumentar el impuesto que tienen los combustibles.

¿Qué mercados pueden ser claves para España?

Hay que perseguir algo en lo que uno sea verdaderamente experto y que de verdad sepa hacer muy bien. Hace falta conocer las condiciones locales y el idioma es algo muy importante. En Tyspa el 45% de nuestra actividad es en inglés y, aproximadamente, entre el 35 y el 40% es en español, situada en Latinoamérica fundamentalmente. Tenemos un 10% de actividad en portugués y un 2-1% en francés. Para nosotros el portugués es muchísimo más importante que el francés. La consultoría de ingeniería es consultoría y al final hay que transmitirla, hay que comunicarla, redactarla y el idioma es una barrera. Nosotros vamos a mercados serios, que ofrezcan garantía jurídica. ■■



Los mejores precios
en iberia.com