

Los caminos de la internacionalización

El desarrollo de las empresas de ingeniería civil españolas es muy joven si lo comparamos con las ingenierías de otros países europeos o de Norteamérica, y su nacimiento a la actividad internacional aún más reciente, comparado con el de las ingenierías de esos países.

El extraordinario desarrollo de las infraestructuras en España que se ha producido desde comienzo de los años ochenta ha generado una enorme demanda en nuestro sector, que ha propiciado un considerable crecimiento de las empresas de ingeniería tanto en número como en tamaño, siendo especialmente reseñable esto último; sin embargo, desde hace años, el sector es consciente de la necesidad de consolidar ese crecimiento mediante la ampliación del mercado que cubra el riesgo de contracción del mercado interno.

En 1998, TECNIBERIA encargó un "Estudio del sector de las empresas de ingeniería civil en España" cuyas conclusiones son aún plenamente vigentes: las empresas debían prepararse para la especialización o la internacionalización.

Aunque el nacimiento de las empresas de ingeniería civil españolas puede situarse sobre las primeras décadas de la segunda mitad del siglo XX, las condiciones socio-económicas de España hasta el arranque de los grandes planes de desarrollo de infraestructuras de los ochenta no facilitaban la salida de nuestras ingenierías al mercado exterior.

Es, precisamente, ese crecimiento interno experimentado a partir de los ochenta, en coincidencia con la mayor concienciación por parte de los organismos españoles para la potenciación de los instrumentos de ayuda a la exportación de servicios en los años noventa, lo que propicia lo que podríamos calificar como el inicio de la internacionalización de las ingenierías españolas, enfrentándose a un mercado nuevo en el que la competencia de los países de nuestro entorno llevaban ya muchos años.

El desconocimiento inicial de las reglas del juego y la inseguridad inherente a la entrada en un mercado desconocido, generalmente en países menos

desarrollados, han aconsejado, como práctica más usual, iniciar esos primeros pasos buscando las garantías ofrecidas para los fondos bilaterales o por las instituciones multilaterales de ayuda al desarrollo (IFMs) en los concursos financiados por éstas, al amparo de sus procedimientos de licitación. La consecución de estos contratos ha facilitado la financiación de los primeros establecimientos permanentes y la formación de personal profesional local, que nos ha ido permitiendo conseguir el doble objetivo de mejorar nuestra competitividad, por un lado, y la creación de capacidad, objetivo este último que debe perseguir toda ayuda a un desarrollo sostenible.

Las políticas seguidas por las IFMs a lo largo de las últimas décadas ha ido evolucionando y ajustándose a los objetivos globales marcados por éstas y la OCDE. Actualmente estas directrices se enmarcan, básicamente, en el cumplimiento de los Objetivos del Milenio para la reducción de la pobreza en 2010. Sin embargo, en mi opinión, las medidas adoptadas para su implementación no están exentas, en buena parte, de un componente político que no siempre garantiza la mayor eficacia.

Los lineamientos principales recomendados por la OCDE en su Guía Práctica para Donantes se resumen en:

1. Confiar progresivamente en los sistemas de licitación pública de los países receptores, para contribuir a su fortalecimiento.
2. Recurrir a la asistencia técnica local cuando sea posible.
3. Promover la ayuda oficial al desarrollo a través de apoyo presupuestario y al enfoque sectorial.
4. Desligar esta ayuda al desarrollo.

Para alcanzar los Objetivos del Milenio, los donantes se han comprometido a aumentar considerablemente el volumen de los desembolsos en términos reales, no de compromisos. En este sentido, la OCDE apuesta por el apoyo



Luis Moreno
Director de Exterior
de TYPESA



Supervisión de la concesión. Aeropuerto Internacional Jorge Chávez, Lima. (Financiación privada)



Proyecto y supervisión. Carretera Nebbi-Arua, Uganda (Financiación Banco Mundial)