



De izda. a dcha.: Manuel Manrique (Sacyr), Juan Miguel Villar Mir (OHL) o José Manuel Entrecanales (Acciona) tienen que lidiar con márgenes cada vez más estrechos en su aventura internacional.

En España hace años que no hay trabajo para las constructoras, que salieron en tromba a buscar negocio fuera de nuestras fronteras, una aventura entre buscada y obligada de proyectos faraónicos, plagada de luces y sombras. Los expertos advierten de que la rentabilidad internacional, por los litigios, incertidumbres políticas y dificultades técnicas ha bajado mucho, hasta el punto de que, pese al silencio de las compañías, en más de

un caso ha generado pérdidas. Sacyr en Panamá, donde han reconocido que por ahora no van a ganar dinero; OHL en Arabia Saudí, donde les han rescindido varios contratos, y Acciona o Isolux en Brasil, en plena tormenta política, y prácticamente todas atrapadas por los sobrecostes del *AVE del desierto*, son algunos de los casos que demuestran que en los grandes contratos internacionales no es oro todo lo que reluce.

### La rentabilidad de los proyectos internacionales, salpicados de litigios, sustos políticos y dificultades técnicas, se desmorona

# Empresas españolas en el exterior: lo comido por lo servido

#### ■ Nuria Díaz

24 de mayo, Ciudad de Panamá: el representante de **Sacyr** en el consorcio **Grupo Unidos por el Canal (GUPC)**, Fernando Pardo, asegura que "va a ser muy difícil que este proyecto gane dinero. El objetivo -agregó- es retrotraer pérdidas". "Salir, como coloquialmente se dice, lo comido por lo servido, parece un objetivo muy poco ambicioso -califica un experto del sector-, habida cuenta de que llevan trabajando allí más de siete años y se trata, de alguna manera, de su proyecto más emblemático". El problema en la que se ha considerado una de las mayores obras de ingeniería de la historia, la ampliación de las compuertas del Canal para que puedan atravesarlo barcos de mayores dimensiones, han sido los millonarios sobrecostes.

#### Sobrecostes...

Para que el consorcio no pierda dinero sería necesario que se reconocieran, al menos, 1.900 millones de dólares (unos 1.700 millones) de las reclamaciones que quedan pendientes en los tribunales de arbitraje, es decir, cerca de la mitad del cómputo global. La cuenta de resultados de Sacyr ya se ha visto lógicamente afectada porque la compañía ha tenido que provisionar cerca de 500 millones. En la constructora, sin embargo, tratan de ser optimistas. El director general internacional, José Manuel Loureda, señala que pese a las dificultades y los problemas que se han tenido que afrontar, y que han supuesto numerosas reclamaciones, la obra se ha completado con éxito y de hecho se

estrenará a bombo y platillo en unos días. Con problemas, el ejecutivo se refiere a la mala calidad del basalto suministrado, la existencia de fallas que no estaban previstas, las condiciones geotécnicas de los suelos, además de cambios de normativa en el país que implica mayor coste, las huelgas o lluvias catastróficas. Las obras, paralizadas en 2014, llegaron a dar lugar incluso a un conflicto diplomático y varios ministros del gobierno español viajaron a Panamá a tratar de desbloquear la situación.

**Para que el consorcio en el que participa Sacyr en Panamá no pierda dinero sería necesario que se reconocieran, al menos, la mitad de sus reclamaciones por sobrecostes**

Teniendo en cuenta que la resolución de los arbitrajes, aunque por el momento se salda con un elevado porcentaje de éxito para la compañía, puede demorarse aún años, los analistas creen que las cuentas de Sacyr van a resentirse.

Y de sobrecostes va también el agujero de entre 900 y 1.800 millones de euros del consorcio español que se encarga del **Ave Medina-La Meca**, la otra gran obra del momento. Retrasos en las expropiaciones, demoras en la entrega de la plataforma por parte del consorcio chino, extensión de los plazos de ejecución a más del doble, pero también muchos errores de cálculo por parte de las empresas españolas que tiraron muy a la baja los costes para poder ganar el consorcio francés, que partía con ventaja.

#### ...Impagos...

Todo ello, unido a un nuevo frente, el de los impagos del cliente, "amenaza con convertir la gran promesa del sector, en una ruina"-señalan

los expertos. Sobre todo para empresas como **Renfe**, encargada de explotar la línea, y cuyos cálculos estaban hechos para atender una demanda en el corredor de unos 60 millones de pasajeros al año, y las últimas estimaciones reducen esa cifra a la mitad. Su cuenta de resultados dependerá de las tarifas de tren, lo que siembra muchas dudas sobre la rentabilidad.

A los litigios y las dificultades técnicas hay que añadir también otra causa de que la rentabilidad internacional esté cayendo: las incerti-

**Isolux, que ha anunciado unas pérdidas de 52 millones en 2015, achacó la situación a las cancelaciones de proyectos, cuantificando el impacto brasileño en 34 millones del Ebitda**

dumbres políticas. En Brasil, por ejemplo. Hace apenas un mes, **Isolux Corsán** anunciaba unas pérdidas de 52 millones en el ejercicio 2015, con un empeoramiento desde los números rojos de 39 millones declarados en 2014. La empresa, en pleno proceso de reestructuración y cambio de control por el lastre de la deuda, achacó la situación a las cancelaciones de proyectos, cuantificando el impacto brasileño en 34 millones del ebitda.

#### ...Cambios de gobierno...

**Acciona**, que también tiene varios proyectos en Brasil, reconoce las incertidumbres políticas y también económicas. Se ha incrementado el déficit estatal y el PIB ha caído en más de un 3% anual, lo que unido a un cambio de gobierno -señalan fuentes del sector- hace temer a las constructoras que proyectos ya adjudicados no se cobren en tiempo y forma.

La empresa que preside **José Manuel Entrecanales** ya tuvo muchos problemas en Australia, uno de sus mercados estratégicos. Hace un año, y después de que venciera en las urnas el partido laborista, el nuevo gobierno del estado de Victoria paralizaba el mayor proyecto de infraestructuras del país, el **East West Connect**, -valorado en unos 3.700 millones de euros-. El nuevo Ejecutivo frenó la obra y se mostró reticente a indemnizar al consorcio de empresas, entre las que se encontraba Acciona.

Las embajadas de España y Francia -Boygues también participaba en Australia iniciaron gestiones diplomáticas al conocerse la cancelación del proyecto y finalmente se consiguió que reconocieran 242 millones de euros. Australia es un mercado importante para la empresa que dirige José Manuel Entrecanales. En 2014 se adjudicó en consorcio el contrato con el gobierno de Nueva Gales del Sur para construir una ruta de tren ligero de 12 kilómetros en Sídney por cerca de 1.400 millones de euros. También, junto a Ferrovial, el proyecto de mejora de un tramo de 19,5 kilómetros de la autopista Pacific Highway, una de las más transitadas del país. "Algunos proyectos, definitivamente no salen rentables, pero te dan nombre para optar a otros del mismo país"-señalan fuentes del sector. "Unos proyectos compensan otros".

#### ...Y rescisiones

**OHL** ha tenido muchos problemas en sus grandes contratos internacionales y de hecho, hace apenas unos días su consejero delegado, Josep Piqué, anunciaba OHL va a evitar centrarse en macroproyectos porque "si en un gran proyecto surge un problema, también tienes un gran problema". OHL forma parte del consorcio encargado de construir el **AVE a La Meca**, y en los últimos años ha tenido que acudir a distintos procesos de arbitraje internacional con los clientes de varios proyectos que desarrollaban en **Qatar** -el metro de Doha y un hospital- **Argelia y Orán**, si bien este último ya está solventado. OHL ha cobrado 100 millones de Sonatrach en virtud del acuerdo que las dos compañías han alcanzado después de años de litigio sobre los sobrecostes de la de construcción del centro de convenciones de Orán por parte del grupo español. El litigio con Sonatrach es uno de los conflictos que la compañía tenía abiertos por reclamaciones de cobro por obras de infraestructuras realizadas en el exterior, que a cierre de la primera mitad de 2015 sumaban un importe de 943 millones de euros. De este monto, OHL tiene el cobro de unos 600 millones de distintos contenciosos.

## Salir fuera, cuestión de necesidad

■ En España no hay negocio. No hay adjudicaciones, ni nuevos contratos. La situación, además, no tiene visos de mejorar. Así que, pese a los sustos que las constructoras están sufriendo fuera de nuestras fronteras,

siguen reconociendo que la internacionalización es fundamental para ellas. "Aunque la rentabilidad no es la que era -señala una fuente del sector- seguimos necesitando buscar negocio fuera, donde llevamos más de treinta construyendo

obras y donde además nos hemos hecho un nombre gracias a nuestra capacidad técnica y la calidad de nuestros equipos". "Cuando una empresa española se hace con un contrato que entraña tantas dificultades técnicas, la

Marca España sale reforzada"-concluye. "Pero acudir a ellos no es fácil -matiza un experto- y todas las compañías han asumido más riesgos de los que debieran". "Pero volver atrás, ya no es una opción"-concluye.