



## 1ª JORNADA INTERNACIONAL DE ANCI

Con el objetivo de profundizar en el proceso de internacionalización en el que están inmersas la mayoría de nuestras empresas, ANCI ha organizado unas Jornadas informativas con varios países de futuro, para analizar las oportunidades de negocio en el sector de las infraestructuras.

La primera de estas Jornadas ha tenido lugar el 25 de octubre y aquí se recogen resúmenes de cada una de las exposiciones de los representantes oficiales de EE.UU. –Henley Jones-, México –Ximena Caraza Campos-, Brasil –Claudio Garon-, Colombia –Orlando Sardi de Lima-, Panamá –Mariana Suárez Cedeño- y Chile –Sergio Romero Pizarro-, por orden de intervención en la sesión.

Después de que el presidente de ANCI, Jaime Lamo de Espinosa, diera la bienvenida a los asistentes, que eran representantes de empresas de Asociación, intervino en primer lugar Henley Jones, ingeniero, agregado comercial de la Embajada de Estados Unidos de Norteamérica en Madrid, quien estaba acompañado de Carlos Perezminguez.

El señor Henley Jones destacó que la inversión española en Estados Unidos creció de 14.000 millones de dólares en 2006 a 44.200 millones en 2010, lo que significa que los inversores y exportadores de mas éxito confían en especialistas estadounidenses para que les allanen el camino y que las empresas españolas que están empezando a establecer su presencia en el mercado norteamericano necesitan el apoyo de especialistas en el ámbito legal, financiero, logístico, marketing, fiscal y otros aspectos relativos a la hora de hacer negocios en EE.UU.

Para facilitar este camino, la Consejería Comercial de EE.UU. ha lanzado un medio eficaz, ServiceSolutionsUSA, sin ningún coste, dirigido a las empresas españolas que están creciendo en el mercado estadounidense. Y sugirió a los presentes que si su empresa quería crear una empresa conjunta, llevar a cabo una fusión o adquisición, encontrar proveedores, exportar un producto o servicio, o establecer una línea de distribución, hay varios aspectos como los citados en los que puede necesitar la ayuda de expertos locales. Y, a través de ServiceSolutionsUSA, podrá acceder a un directorio on-line de empresas estadounidenses de servicios que están publicado en su página web ([www.buyusa.gov/spain](http://www.buyusa.gov/spain)).

Todos los 51 estados que integran la Unión tienen designado a un enlace específico para trabajar con el programa SelectUSA, aunque algunos estados tengan oficinas propias (por ejemplo en Madrid, Florida, Pennsylvania y Puerto Rico las tienen).

Después de analizar el éxito de varias empresas españolas (Cintra, ACS, Talgo, FCC, etc.) en el mercado estratégico que son los Estados Unidos, por su PIB, su población, etc. insistió en que las empresas que, de nuevas, quieran operar allí recurran a este servicio oficial y gratuito que, con una presentación exclusiva y discreta, les ayudará a identificar las posibles oportunidades de negocio.



## MEXICO

En representación de los Estados Unidos de México intervino Ximena Caraza-Campos, licenciada en relaciones internacionales por la Universidad de las Américas (México) y MBA por el Instituto de Empresa (España), y reciente directora de la oficina de ProMéxico para España y Portugal.

Después de unos datos generales sobre su país (112 millones de habitantes, 2 millones de km<sup>2</sup>, acceso a los océanos Atlántico y Pacífico) y su economía (2º país de América Latina por PIB, el mas alto comercio internacional de mercancías de AL, posición 19 dentro de las naciones que mayor IED –inversión extranjera directa- captan a nivel mundial, etc.), analizó sus cualidades como país competitivo.

Entre ellas destacó que México ofrece importantes ahorros en costos laborales frente a otras alternativas de inversión en América, Europa y Asia (“desde 2008 México y China presentan costos laborales equiparables”, dijo), los costos operativos que impactan la rentabilidad de las empresas, como es el caso de los impuestos (en tasa corporativa y en número de pagos) y el costo de liquidación de los empleados. También valoró los costos de transporte (comparte 3.000 km de frontera con Estados Unidos y tiene un rápido acceso al mercado europeo a través del Océano Atlántico y al mercado asiático a través del Océano Pacífico) y la facilidad de operación (es el país mas competitivo de América Latina, y el que requiere menor número de procedimientos para abrir una empresa).

Comentó la accesibilidad a mercados que tiene México (es el 2º país del mundo con más tratados y acuerdos internacionales suscritos y con un acceso preferencial a más del 75% del PIB mundial) la certidumbre jurídica con que cuenta, la solidez y estabilidad macroeconómica –en 2010 el PIB creció un 5%- y el capital humano, ya que 90.000 estudiantes de ingeniería y tecnología se gradúan en su país cada año.

Sobre el sector de infraestructura expuso el Plan Nacional 2007-2012 vigente, con una inversión total para ese periodo de 148.918 millones de euros, lo que da un promedio anual de 24.820 millones. En relación a este Plan destacó que los Programas de Asociaciones Público Privadas son de gran relevancia para alcanzar sus metas y que las inversiones de recursos privados se realizan bajo los siguientes esquemas: concesiones, proyectos para la prestación de servicios (PPS) y obras públicas no presupuestales.

Sin embargo, reconoció que las desfavorables condiciones del mercado han obligado a reajustar los alcances del programa, potenciando la participación del Fondo Nacional de Infraestructura (FONADIN).



En infraestructura carretera la actual Administración ha invertido 18.000 millones de dólares para construir o mejorar 17.000 kilómetros de autopistas, autopistas libres y caminos rurales. En cuanto al sistema ferroviario mexicano, está compuesto por 20.710 km de vías férreas, 17.787 concesionadas y 2.923 que se encuentran sin operar, y en los próximos meses la Secretaría de Comunicaciones avanzará en la preparación de una serie de oportunidades de participación en infraestructura ferroviaria.

*Para más información:* [www.promexico.gob.mx](http://www.promexico.gob.mx)

## BRASIL

Sobre Brasil habló Claudio Garon, consejero comercial de la Embajada de Brasil en España. Después de unas informaciones generales (el 5º país mas poblado del mundo con 193 millones de habitantes, el 5º mas grande en superficie con 8,5 millones de km<sup>2</sup>, y la 7ª mas grande economía en el mundo con un PIB de 2,2 billones de \$), esbozó un panorama de la economía brasileña, foco de interés de los principales inversores internacionales por su confiabilidad, ser un BRIC y pertenecer a Mercosur, crecimiento económico continuado –el 7,5% en 2010-, nivel de desempleo -5,3%-, movilidad social, sucesivos superávits comerciales desde 2001, gran IED -48.500 M\$ en 2010-, reservas internacionales -350.000M\$-, etc. Todo ello genera las consecuentes oportunidades en renovación de infraestructuras, acceso a la vivienda propia, servicios de transporte público más eficientes y ampliar la oferta de servicios básicos como educación y salud.

Todo ello hace que la política de Estado mantenga el legado de planificación e inversiones necesarios al crecimiento económico permanente. Por eso se ha articulado el PAC2 que es un planeamiento de inversión para el desarrollo con un monto total de 400.000 millones de euros para el mandato 2011-2014, de los cuales 189.000 serán para energía y 123.000 para vivienda (se van a hacer 2 millones de casas de protección oficial).

La conclusión del ponente es que la actual situación brasileña resultado de una acertada combinación de política económicas y sociales, ha permitido una estabilidad de precios y una redistribución de la renta y el buen desempeño de las cuentas públicas permite con que el Estado implemente políticas públicas que, a su vez, permiten a las empresas extranjeras rentabilizar sus inversiones.

Finalmente, aludió a los grandes eventos deportivos (Campeonato del Mundo de Fútbol y Juegos Olímpicos), que generaran gran flujo de turistas en las ciudades sede, con la necesaria reforma y ampliación de los accesos viales, ampliación de la red hotelera e innumerables actividades en servicios complementarios (turismo, hostelería, comercio,...)

*Para más información:* [www.brasilglobalnet.gov.br](http://www.brasilglobalnet.gov.br)



## COLOMBIA

Después de la pausa del café, vino el turno de Colombia, cuyas oportunidades en el sector de infraestructuras fueron expuestas por su embajador en España, Orlando Sardi de Lima. Con una población semejante a la de España pero con el doble de territorio, tiene una ubicación privilegiada a 3 horas de Miami y 6 de Sao Paulo y costas a dos océanos. España es el tercer país inversionista, detrás de EE.UU. y Gran Bretaña y tiene un crecimiento del PIB anual del 5% con un PIB de 290.000 millones de dólares. Por otra parte, es el segundo país más “amigable” para hacer negocios en Latinoamérica, y mayor reformador en la región, según el Banco Mundial. Y, además, es el quinto país del mundo y primero en LA que mas protege a los inversionistas.

Las necesidades de proyectos de infraestructura de transporte en Colombia 2011-2018 ascienden a 42.100 millones de dólares, llevándose lo vial la mitad de ese monto.y,luego, el embajador Sardi repasó con unos mapas los proyectos concretas, destacando el Metro de Bogotá, de 20,35 km, cuya 1ª fase cuesta 2.500 millones de dólares.

Contacto: *Orlando.sardi@cancilleria.gov.co*

## PANAMA

La encargada de negocios de Panamá, Mariana Suárez Cedeño, empezó explicando la conectividad de su pequeño país, en el que el canal de Panamá es el eje principal, por el que trascurren 14.000 naves al año. El Canal de hoy está en plena ampliación con la construcción de 2 nuevas esclusas, una en el Pacífico y otra en el Atlántico, dragado y ampliación de las entradas en ambos océanos y con la excavación de un nuevo canal de acceso a la esclusa en el Pacífico.

En Panamá la construcción representa el 5,8% del Producto Interno Bruto Nacional y el actual Gobierno tiene un Plan de inversión total de 13.600 millones de dólares, de los cuales 5.800 se destinarán a infraestructuras y 3.800 millones a programas sociales. Entre los primeros el metro de Panamá que se ha adjudicado a un consorcio en el que participa la española FCC, y sistemas de tratamiento de aguas, construcción de carreteras, nuevos aeropuertos, etc.

De las licitaciones se encarga la Dirección General de Contrataciones Públicas (DGCP) y Panamacompra es el sistema electrónico de contrataciones públicas, que promueve la transparencia en las compras gubernamentales. También hablo de la ley 349 que crea el régimen de Asociación Pública-Privada (APP), cuyo propósito es involucrar al sector privado en la provisión de infraestructura y de servicios que han sido tradicionalmente suministrados por el gobierno.



En definitiva recomendó invertir en Panamá por su posición geográfica privilegiada, leyes incentivadoras, un centro financiero sólido y competitivo y estabilidad política económica y social.

Más información: [www.panamacompra.gob.pa](http://www.panamacompra.gob.pa)

## CHILE

Sobre Chile habló su embajador en España Sergio Romero Pizarro. Resaltó que su país es tri continental (América del Sur, Oceanía y Antártica), por lo que puede ser un puente de negocios. Chile es hoy una democracia estable con una institucionalidad sólida; certeza jurídica y reglas del juego claras; respeto a la propiedad privada y privatizaciones; política macroeconomía prudente: bajo endeudamiento público y responsabilidad fiscal; en definitiva, es una economía abierta y competitiva, en la que las exportaciones son el pilar de política de desarrollo económico. Además, recalcó que tiene un Banco Central independiente y autónomo y un Tribunal de la Libre Competencia.

Chile es el primer país de Latino América en calidad institucional, transparencia (percepción de la corrupción), y competitividad. Y está entre las 25 economías con mayor crecimiento (en torno al 5%), lo que significa mayor demanda por bienes y servicios y mayor necesidad de inversión extranjera.

En la década de los 90 se estimaba que el déficit de inversión en infraestructura en Chile era de 8.800 millones de euros, y para enfrentarlo se resolvió incorporar y gestión privada, mediante un sistema de Concesiones. Este sistema no solo corrigió aquel déficit sino que produjo beneficios como el aumento de la productividad, la calidad de vida, la integración territorial y también se aumentó la inversión pública sectorial y se focalizó dicha inversión en áreas no concesionables.

El primer Programa de concesiones (2011-13) tiene una inversión total de 11.739 millones de dólares, con proyectos en autopistas urbanas (1.720 M\$), hospitales (977M\$), rutas interurbanas (399 M\$) y aeropuertos (361 M\$), entre otros.

En conclusión, el embajador Romero Pizarro terminó diciendo que Chile es un país lleno de oportunidades en muchos sectores (infraestructuras, energías renovables, agro-industria, etc.).

Más información: [www.corfo.cl](http://www.corfo.cl)



Los representantes de la embajada americana con el presidente de ANCI



Sergio Romero Pizarro, Chile



Orlando Sardi de Lima, Colombia



Mariana Suarez, Panama



Ximena Caraza, Mexico



Claudio Garon, Brasil