

¿Hacemos las Américas?

[ONASIS]  | 16:20, 16/Abr |

La directora del despacho de abogados y consultores 'Demos Global Group', Tania Martínez, aseguró hoy que el sector de la construcción sigue 'en alza' en Estados Unidos, por lo que indicó que las empresas inmobiliarias españolas deben aprovechar las 'grandes oportunidades de negocio' que se presentan y apostar por una estrategia de internacionalización hacia este país, que, afirmó, necesita de inversión extranjera para hacer frente a la escasez de centros comerciales y oficinas y al creciente aumento de licitaciones para la construcción y rehabilitación de obras públicas.

Martínez presentó hoy un estudio sobre las oportunidades de negocio en EEUU en función de un análisis de la situación de las exportaciones valencianas en este país, acto en el que estuvo acompañada por la directora ejecutiva de la Cámara de Comercio de España en Miami, María Amparo Yuste.

La directora de 'Demos Global Group' informó que un promedio de 35 consultoras españolas al año ganan licitaciones en EEUU pero lamentó que las constructoras no apuesten por esa forma de expansión y sólo unas pocas multinacionales aprovechen las líneas de negocio que se abren en el mercado estadounidense, como son Acciona, OHL, Dragados, Itínere y Cintra.

Estas empresas han obtenido licitaciones en este país que, explicó, necesita de la existencia de estas compañías instaladas en su mercado porque contratan, además de la construcción, servicios de mantenimiento de las infraestructuras realizadas, como el peaje de las carreteras.

Así, preguntada por la importancia del tamaño de la empresa para apostar por la inversión en el mercado estadounidense, Martínez indicó que el empresario español del sector de la construcción trabaja con un mayor nivel de organización que el de EEUU. Por ello, explicó que la estrategia de los españoles para organizarse con socios locales que les puedan ayudar en su implantación en el país de destino así como su capacidad de desarrollo para aprovechar los movimientos emergentes supone que las Pymes puedan ampliar su estrategia empresarial a Estados Unidos.

En este sentido, Tania Martínez matizó que las empresas que se han dedicado a la construcción de viviendas y consideren un riesgo comenzar a construir infraestructuras de comunicación, pueden encontrar en Estados Unidos un mercado que está en su ámbito empresarial como la construcción de centros comerciales, oficinas o naves industriales, de los que existe una 'gran escasez' en grandes ciudades como Nueva York, Miami, Los Ángeles o Washington y que 'no ha tenido un descenso del valor de la propiedad como ha ocurrido en el sector residencial', apostilló.

EL MERCADO EN ESTADOS UNIDOS.

La directora de 'Demos Global Group' explicó que, aunque la coyuntura internacional ha implicado una reducción de las exportaciones en productos como cítricos y calzado, Estados Unidos sigue siendo el cuarto mercado prioritario para las empresas españolas tras Francia, Alemania y Reino Unido.

De esta forma, las exportaciones realizadas por la Comunitat Valenciana a EEUU durante el primer trimestre de 2008 fueron un 6,4 por ciento superiores a las importaciones y, durante los diez primeros meses de 2007, las exportaciones nacionales a este país representaron el 11 por ciento del conjunto de ventas.

Asimismo, Tania Martínez apuntó que, a pesar de la dificultad de introducir productos agroalimentarios en mercados externos, las empresas se siguen lanzando 'porque España se vende muy bien en EEUU y hay

demanda que hace diez años no existía', esto se produce, afirmó, porque en este país viven más de 45 millones de hispanos, y la previsión para 2020 es que lleguen a los 90 millones.

UN PAIS EN PROCESO DE RECONSTRUCCIÓN

Respecto a las licitaciones, la directora de 'Demos Global Group' explicó que se están produciendo por la necesidad de revisar infraestructuras como puentes o aeropuertos defectuosos, que suponen, 'sólo en el estado de Pennsylvania, 6.000 puentes y 500 aeropuertos cuya reconstrucción se debe desarrollar y, a pesar de ser un estado rico, no cuenta con los recursos para hacerlo'.

Además, afirmó que 37 de los 50 estados norteamericanos han firmado un tratado de Obras Públicas para que las empresas extranjeras que se abastezcan en un 50 por ciento de materias primas locales sean consideradas locales y puedan acceder a licitaciones públicas.

Por último, Martínez indicó que estos proyectos son financiados por el Banco Mundial y por el Banco Interamericano de Desarrollo, por lo que, aseguró, 'las empresas españolas desaprovechan la cuota que España inyecta en estos bancos para fomentar proyectos multilaterales'.

Por su parte, la directora ejecutiva de la Cámara de Comercio de España en Miami, María Amparo Yuste, afirmó que la mayoría de empresas valencianas se benefician del Instituto Valenciano de Exportación (Ivex), instalado en Miami, el cuál ya dispone de un programa informativo dirigido a programas multilaterales algo que supone 'un interés de la empresa valenciana en este aspecto'.