

mentara el grado de profesionalización de los agentes que operan, lo que contribuiría a una mejora de la calidad de los productos que se comercializan. La fidelización de los clientes es otra de las asignaturas pendientes. Y, desde luego, tienen que aprobarse algunas medidas beneficiosas para el sector como es la mejora del alquiler de viviendas.

(*) Las respuestas se refieren exclusivamente al sector inmobiliario.

JUAN C. ENTRECANALES AZCÁRATE

Presidente de NECSO ENTRECANALES CUBIERTAS, S.A.

1. El sector de la construcción, un año más, ha sido de los más dinámicos en la economía nacional, manteniéndose con la tónica expansiva que viene siendo habitual para el sector desde hace varios años.

El efecto arrastre sobre otros sectores y la capacidad de generación de empleo, serían las principales características a destacar.

La producción de 14,6 billones de ptas. con un valor añadido bruto que representa el 8 por 100 del PIB y la ocupación del 11 por 100 de la población total, empleada en ámbito nacional, que viene representando un 10 por 100 de empleos directos y otro 6 por 100 de indirectos, da una idea del comportamiento del sector constructor español, y que, durante el año 2000, nos ha situado en el quinto puesto en importancia en la Unión Europea, detrás de Alemania, Francia, Italia y Reino Unido.

Hay un dato que a mi juicio merece la pena destacarlo, la Licitación Pública durante el año 2000, en pesetas constantes, ha superado a la del año 1990, año en que se alcanzó el récord histórico.

Durante el presente ejercicio 2001, el sector constructor continuará creciendo, aunque con unas cifras ligeramente por debajo de las del año 2000, estimándose un crecimiento del orden del 6 por 100. Este dato, en comparación con los similares de otros sectores de la economía nacional, nos permite ser optimistas.

El sector de la construcción, en los próximos años, es previsible que tenga un crecimiento en

el sector privado similar al del PIB, y en el sector público, teniendo en cuenta las fuertes inversiones anunciadas hasta el año 2004, podrá mantener tasas anuales del orden del 8 por 100.

Finalmente, el sector constructor continuará el proceso de internacionalización que en estos últimos años se ha venido observando, no tanto como compensador de los ciclos depresivos, históricamente presentes en la construcción, sino como realidad de su vocación de presencia en mercados exteriores.

2. El *Plan de Infraestructuras* representa un importante esfuerzo inversor dándole prioridad en el gasto público, así como, marcando unos objetivos políticos que promuevan el equilibrio regional y la cohesión territorial, tienen una gran trascendencia para dinamizar la economía y aumentar la productividad media de las regiones menos desarrolladas.

La actuación en tramos de elevada intensidad de tráfico, el cierre de la red de autovías y de autopistas existentes y el proyecto de una estructura menos radial y más transversal, permitirán de hecho, una mejor unión con las carreteras transeuropeas. Ni que decir tiene que todo este programa supone un importante incremento de trabajo para nuestro sector. Lo mismo puede decirse de la modernización de las comunicaciones ferroviarias con proyectos tan importantes como los nuevos AVE, la realización de nuevas infraestructuras aeroportuarias y el aumento y modernización de instalaciones de los Puertos del Estado.

El *Plan Hidrológico Nacional (PHN)*, con ocho años por delante para su concreción y realización, potenciará al sector constructor en todo el área de Levante y regiones insulares. Según decía un reciente titular "Un trasvase, 112 embalses y 36 desaladoras", llevarán las aguas del Ebro, al Júcar y al Segura, a Almería, y serán necesarias obras para la regulación, conducción, y adecuación subsiguiente en las áreas afectadas. La depuración de las aguas, la desalinización en las islas, y el resto de obras subsiguientes (restauración hidrológico forestal, acondicionamiento de cauces y modernización de regadíos), presentan un panorama muy halagüeño en cuanto se refiere a la generación de empleo y a la actividad de las empresas constructoras.

Todo lo anterior justifica, sin duda, un perfec-

cionamiento del ámbito legal en el que las empresas constructoras nos movemos.

El desarrollo del Reglamento General de la Ley de Contratos de las Administraciones Públicas (LCAP) debería contemplar que no exista una indeterminación de conceptos, que se refundan los textos normativos existentes, que se unifiquen los criterios referidos a conceptos contables, que los poderes de la Administración se apliquen mediante resoluciones motivadas, que se atempere la discrecionalidad de los agentes implicados y que se busquen acuerdos entre dichos agentes, que los conceptos "precio justo" y "precio cierto" siempre se emparejen, que los proyectos tengan el conocimiento y la responsabilidad de las entidades intervinientes en los mismos, (locales, regionales, estatales, sectoriales, financiadoras, etc.), en resumidas cuentas, que los responsables en un Proyecto tengan un objetivo común y único: el Proyecto, y no actúen como fuerzas divergentes y antagónicas que empeoren y dilaten inútilmente el cumplimiento del objetivo principal: in-sisto, el Proyecto.

Toda Concesión debe responder a una necesidad social, con condiciones de rentabilidad, respetuosa desde el punto de vista ecológico, respondiendo a una prioridad política, y que gracias a un gran esfuerzo de imaginación, y tal y como ocurre en toda Europa, permita a la iniciativa privada tomar el relevo de lo que, hasta este momento, ha venido siendo una obligación de la Administración Pública.

Debería recogerse en un texto, un señalamiento de los condicionantes que regulen a lo largo del tiempo, el objeto de la Concesión, así como las diversas problemáticas ya experimentadas en las Concesiones y Concursos preexistentes. No se debe olvidar que el paso de "proyecto no rentable" a "concesión viable" por parte de la Administración, tendrá que tener presente ayudas que deberían quedar recogidas en los Pliegos.

Los proyectos de financiación privada de infraestructuras requieren la aprobación de un instrumento que la regule: (Ley Marco de financiación y Gestión de Infraestructuras), que facilite la búsqueda de soluciones para la financiación extrapresupuestaria, facilitando la política fiscal, presupuestaria y económica, así como, los preceptos de carácter técnico-legal con aquellos criterios de convergencia de la UE. A tí-

tulo de ejemplo, y sin carácter exhaustivo, podríamos hablar de una liberalización y flexibilización de los concursos, una concreción de los datos en los mismos, un establecimiento claro del mantenimiento del equilibrio económico-financiero, una adaptación de la normativa contable, mecanismos en las CC.AA. que faciliten el modelo concesional, etcétera.

La incorporación de las directivas cursadas en los últimos años por la UE permitirán, por una parte, una homogeneización con las empresas de otros países, aunque también pueden posibilitar la presencia de empresas constructoras europeas en el nuestro.

3. Existe un cierto parón en las viviendas VPO, debido a que los promotores de viviendas han considerado que los precios actualmente en vigor dejaban poco margen, lo que lo ha llevado, junto al tipo de interés actual, a optar por la promoción de vivienda libre.

Una medida adoptada por el Gobierno el pasado 9 de febrero para incrementar el número de viviendas de VPO fue la de incrementar hasta 100.500 pesetas el precio de venta del m², reservando a las comunidades autónomas la facultad de aumentarlo en un 25 por 100 adicional. A pesar de ello continua siendo casi inviables su promoción para el promotor.

Con fecha 1 de abril de 2001 el Gobierno aprueba una subida de hasta 5,4 por 100 en los tipos de interés para las VPO, lo que representa 1,52 puntos por encima del tipo anterior igualando casi dicho intereses al de la vivienda libre.

Resultado del desinterés de los promotores de viviendas, por la vivienda de VPO, se constata al no consumirse el importe previsto (780.000 MM) para financiación en el Plan de Vivienda 1998-2000, habiéndose concedido por las entidades financieras el 32 por 100 de dicha cantidad.

Actualmente y ante el envejecimiento de la población, existe una especial sensibilización hacia la tercera edad donde se están desarrollando, y se desarrollarán por parte de las administraciones públicas, programas que abarcan desde, apartamentos de pequeña superficie, viviendas asistidas y residencias de tercera edad propiamente dichas de promoción pública, que deberían estar subvencionadas y tener un trata-

miento especial asimilables a las viviendas de protección oficial.

Estos programas y medidas todavía hoy insuficientes son suplidos por la iniciativa privada tendente cada vez más a este sector. Sería bueno que las administraciones públicas y la iniciativa privada caminaran juntas y fueran complementarias la unas con la otra, mediante convenios, sociedades de gestión conjunta, etcétera.

4. El actual ritmo de crecimiento de los precios de la vivienda no parece sostenible a medio y largo plazo, ya que, si los precios continúan avanzando a tasas crecientes, como el interanual que en estas fechas casi ha alcanzado el 16 por 100, presenta un claro riesgo de una fuerte corrección a la baja, y por ello las previsiones para el futuro en cuanto a vivienda libre apuntan hacia un estancamiento de la demanda.

Sobre ello hay unos cuantos datos que cabe resaltar facilitados por el Consejo Superior de Colegios de Arquitectos de España: muestra que en el primer trimestre del año ha habido una reducción de visados de proyectos del 9,3 por 100 respecto al mismo periodo del año anterior; sólo en seis comunidades (Andalucía, Cantabria, La Rioja, Extremadura, Castilla-La Mancha y Galicia) se experimenta un crecimiento y, en las once comunidades restantes, cae la demanda de residencial, y en el País Vasco, Baleares, Madrid y Valencia de una forma más acusada.

Todo ello apunta al inicio de una desaceleración o principio de crisis del sector residencial, que tiene paralelismo a la sufrida en los inicios de los años 90, con tres diferencias muy claras, la primera es que la economía sigue creciendo, que hay mucho menos paro, y que los tipos de interés siguen estando bajos.

Una previsión realizada en el primer trimestre del presente año apunta a que el crecimiento medio de los precios de la vivienda en el año 2001, será del 9 por 100. No podemos olvidar que la actual fiebre inversora en vivienda ha venido motivada, entre otras cosas, por considerarla una inversión alternativa a los valores mobiliarios, que el público considera más volátiles y menos tangibles.

Las rentabilidades que se consiguen en las inversiones inmobiliarias no son fáciles de al-

canzar, pues requieren un análisis crítico fundamentalmente basado en tres variables: localización, calidad y precio del producto, y sector socioeconómico al que se pretende transferir el producto en el cual se ha invertido (arrendamiento o venta).

En los próximos años, la saturación de la oferta y el nivel de precios producirá una contención de la demanda y, por ello, una menor construcción de vivienda para el mercado libre.

En cuanto a la promoción y a los promotores de viviendas de protección oficial ha quedado expuesto anteriormente y en relación al futuro de la VPO, no hay duda de que existe una demanda de acceso a la misma, si bien en este momento, los promotores no pueden estar por la labor, dada la baja rentabilidad de la misma.

Hoy la oferta de VPO está desarrollándose fundamentalmente por las CC.AA., Municipios, etc. a través de sus Entidades como por ejemplo IVIMA.

5. De los informes de distintos operadores y consultores especializados en el mercado de oficinas, se deducen aspectos que parecen reveladores de las tendencias de dicho mercado.

El mercado de oficinas de Madrid y Barcelona, con sus áreas de influencia, vienen siendo los emplazamientos naturales para sedes de nuevas empresas nacionales y extranjeras. Obviamente existe demanda de oficinas en otras capitales pero son mercados locales más estrechos, con requerimientos de superficie menores y cuyo riesgo de desocupación aumenta paralelamente con una gestión más compleja (más inquilinos, más rotación, más desocupación, más morosidad).

La demanda de grandes superficies (2.000 m²) prácticamente inexistentes en los distritos de negocios y la carencia de redes de comunicaciones adecuadas, han derivado a las periferias de Madrid y Barcelona los emplazamientos de las empresas, que pueden encontrar edificios adecuados a sus requerimientos. En el primer trimestre de 2001 se encontró en las zonas periféricas el 26 por 100 de la contratación en el caso de Barcelona y el 51 por 100 de la contratación de Madrid (ciudad que ocupa el cuarto lugar en Europa por el nivel que alcanzan los precios de arrendamiento mensual).

En algunos Parques Empresariales también es un factor determinante la proximidad de zonas residenciales prestigiosas que hace más atractiva la zona para sus directivos.

En ejercicios pasados, la escasez de oferta acomodada a la demanda, sumada a la tardía reacción de los promotores y al dilatado período de construcción de los inmuebles, generó gran tensión entre oferta y demanda que se tradujo en incrementos sustanciales de precios (y costes del promotor) y de los porcentajes de pre-alquileres. Éstos representaron en el año 2.000 casi el 40 por 100 de la cifra de contratación y se materializaban en fases muy tempranas de proyecto, mientras que en el primer trimestre de 2.001 los pre-alquileres significaron el 6,4 por 100 del volumen total contratado y se contrataron con el Proyecto más desarrollado.

Esto indica claramente una desaceleración del mercado, motivada entre otros aspectos, por la reducción de la actividad de las empresas de telecomunicación e Internet.

Los precios se han estabilizado y se espera un crecimiento moderado en los ejercicios venideros. Las tasas de rentabilidad por ello han descendido y los inversores diversifican hacia otro tipo de producto inmobiliario, y el mercado se va normalizando.

En nuestra opinión, el mercado de oficinas sufrió un recalentamiento y en la actualidad presenta síntomas de una transición pausada hacia una situación de estabilidad, que aconseja prudencia. Las opiniones de los expertos son convergentes en este sentido y en absoluto hablan de crisis del sector ya que vaticinan que en Madrid se generarán 1,6 millones de m² en el próximo cuatrienio que serán absorbidos sin dificultad.

El mercado industrial se caracteriza por la escasa oferta y la creciente demanda como consecuencia de ello, produciéndose desplazamientos de las empresas hacia nuevas zonas industriales alejadas del casco urbano.

La práctica totalidad de naves industriales se están comercializando sobre plano, y por la demanda de grandes superficies casi todas las operaciones se realizan "llave en mano". Las nuevas tecnologías empiezan a ser exigencias de los compradores, con unos especiales requerimientos, como fibra óptica, potencia eléc-

trica, alturas libres entre plantas y altas sobrecargas, sin olvidar que los emplazamientos privilegiados son aquellos que tienen ayudas facilitadas por los municipios y/o por las CC.AA.

6. Las empresas constructoras europeas han optado en su mayor parte por diversificar sus inversiones y presencia, buscando el equilibrio en los reiterados ciclos económicos que en el sector se vienen produciendo históricamente, de esta forma se les da a las empresas una continuidad a lo largo del tiempo y se nivelan las épocas depresivas.

El gran número de regulaciones, mercados y productos en la UE, hacen previsible agrupaciones de distinta índole entre los diversos sectores industriales. El concepto de "diversificación", huye de una alta especialización, que si bien mejora rentabilidades y sinergias tecnológicas en el producto, hace inevitable una concentración de riesgos en determinados momentos. Anticipar si se van a producir fusiones o no a medio plazo, es difícil, ya que no es el único sistema para colaborar, al existir otras formas de establecer Agrupaciones de Interés Económico; incluso habría que analizar los inconvenientes que una fusión puede llevar consigo, sobre todo si existen diferencias culturales por las diferencias nacionales, países con legislaciones fiscales no coincidentes, etcétera.

En la edificación, las estrategias van dirigidas hacia la diversificación de los subsectores, y la colaboración entre promotores inmobiliarios. Hoy en día un promotor inmobiliario no debe tener un "único producto". Desde hace varios años se viene buscando una colaboración entre lo que se pudieran denominar "especialistas", y actualmente las empresas inmobiliarias ofrecen productos en diversos subsectores como: Viviendas, Oficinas, Edificios Tecnológicos, Edificios Industriales y Centros Comerciales.

7. Los retos son muchos y cambiantes en el transcurso del tiempo. La evolución tecnológica, ya que sólo las empresas innovadoras pueden enfrentar el futuro con expectativas de éxito continuado. Una correcta gestión medioambiental, respetuosa con el medio, que debe verse como un valor en sí mismo, y como un posible potencial de nuevos negocios para las empresas más preparadas. La reducción de la siniestralidad que es un problema cuya reso-

lución compete a todos los agentes implicados, y nos compromete, dado que la construcción es una actividad de riesgo. La movilidad geográfica de las personas implicadas en el proceso productivo, requisito inevitable en el sector constructor, donde cada día se inicia un negocio en un lugar distinto. La necesidad de aportar valor añadido a las empresas a través de una diversificación, que como ya hemos dicho, compense los ciclos depresivos inevitables en el sector constructor, y finalmente un incremento de la capacidad financiera para poder afrontar los nuevos sistemas de financiación privada de infraestructuras y la gestión de proyectos de gran alcance y complejidad, que cada día se presentan con mayor frecuencia.

JUAN MIGUEL VILLAR MIR

Presidente de OHL

1. El sector de la construcción, que sigue siendo uno de los más expansivos dentro del crecimiento económico español, ha continuado durante el año 2000 su trayectoria favorable, alcanzando una producción de 14,6 billones de pesetas –lo que representa un 8,5 por 100 del PIB– habiendo experimentado una variación positiva del 6,5 por 100 sobre la del ejercicio anterior.

Hay que destacar el importante papel del sector dentro de la economía nacional, a la que aporta el 54,7 por 100 de la Formación Bruta de Capital Fijo y ocupa al 11 por 100 de la población laboral total.

Para los próximos años, se supone que la buena marcha del sector vendrá dada más por el lado de la demanda de obra pública y de edificios no residenciales que por la construcción de viviendas, que podría haber agotado su potencial de crecimiento.

España sigue padeciendo un déficit de infraestructuras respecto a la media europea. La mayor solidez económica, con un déficit público próximo a cero, la necesidad de beneficiarse de los fondos estructurales provenientes de Europa y los nuevos modelos de financiación privada parecen asegurar la necesaria inversión para corregir este déficit y, en consecuencia, contribuir al crecimiento estable del sector.

En resumen, será un entorno favorable para

la Construcción en España, sobre todo para la obra civil.

2. La estrategia gubernamental en materia de grandes infraestructuras continúa siendo el Plan de Infraestructuras 2000-2007 y el Plan Hidrológico Nacional, en torno a los cuales se vertebran las principales actuaciones programadas. Estos planes permitirán confirmar el crecimiento previsto respecto a la Formación Bruta de Capital Fijo en Construcción, cifrada en el 6,5 por 100 en 2001 y el 4,8 por 100 de media en el período 2000-2004. También permitirán materializar la previsión de crecimiento para el sector de la construcción, que en el año 2001 está en torno al 4,5 por 100 en pesetas constantes, colaborando a que el subsector de obra civil sea el de mayor contribución, con un crecimiento esperado de +10 por 100.

Las directrices de estos planes con respecto a la contribución privada en la financiación de infraestructuras no pueden sino tener un efecto beneficioso para el sector. En un escenario de empresas constructoras cada vez más diversificadas, la oportunidad de acometer proyectos de construcción y explotación de infraestructuras, incluida su financiación, es extraordinariamente atractiva y contribuirá eficazmente a corregir el déficit de infraestructuras todavía existente en España.

3 y 4. Los crecimientos de precio para la Vivienda de Protección Oficial aprobados por la Administración no parecen representar un estímulo adecuado para la construcción de este tipo de viviendas. Esto, unido a los incrementos en los costes de construcción y en el precio del suelo, constituyen factores que tienden a desincentivar el crecimiento de la Vivienda de Protección Oficial.

5. En el año 2000, el subsector más activo todavía ha sido el de la edificación, aunque parece que la residencial ha llegado al punto máximo. La edificación no residencial, con un crecimiento del 6,5 por 100 en 2000, mantiene una fuerte demanda que aún no ha sido completamente satisfecha.

6 y 7. En la búsqueda de estrategias de competitividad para conseguir el crecimiento y mejorar rentabilidades, los constructores españoles han puesto en marcha actividades orientadas a: