

como pueden ser firmas de arquitectura o ingeniería. A juicio de Belando,

"estos ingresos que obtienen fuera están permitiendo a las empresas mantener la infraestructura base que tienen en la región y cubrir gastos que de otra forma sería difícil cubrir".

Diversas fuentes consultadas por EyF apuntan a que el norte de África (Marruecos y Argelia) es "donde está ahora el dinero". Luis Chamizno, director del estudio de arquitectura que lleva su apellido y responsable de varios proyectos en el extranjero, explica que este cambio "se ha producido de la noche a la mañana" y que mercados que hace pocos meses eran grandes fuentes de negocio, como los Emiratos Árabes, han caído mucho en favor de otros países.

Según Chamizno, el tipo de trabajo que hacen las empresas murcianas en estos países es variado, si bien en el Norte de África predomina la construcción de resorts de lujo, mientras que en

Europa del Este hay más obra civil, infraestructuras públicas y edificios de viviendas. En este sentido, Chamizno destaca Polonia como "un mercado grande y potente, en el que todavía faltan alrededor de 1,5 millones de viviendas".

La ventajita que presentan los países de Europa del Este, como apunta un portavoz del despacho Fernando Campillo Abogados, es que tras la entrada de estos países en la Unión Europea no existe prácticamente ningún impedimento para que las empresas extranjeras se implanten allí. En los países árabes, en cambio, suele ser necesario contar con un socio local.

Normalmente, las empresas murcianas que operan en estos países conatan allí a la mano de obra no cualificada, pues es más barata, pero llevan desde la Región al personal cualificado,

Un diseño del estudio de arquitectura Chamizno para la empresa Invercón Internacional incluido en un proyecto ubicado fuera de España.

Las promotoras se ven 'obligadas' a quedarse en la Región "para evitar que se hunda el barco"

Empresas constructoras, compañías especializadas en ingeniería, estudios de arquitectura y un largo etcétera de empresas relacionadas con el sector de la construcción están encontrando en la internacionalización la solución a parte de sus problemas. Sin embargo, todas las fuentes consultadas por EyF coinciden en que esta solución no está sirviendo a las promotoras. Con contadas excepciones de empresas que siguen promoviendo proyectos en algunos de estos mercados o incluso todavía en los Emiratos Árabes, la mayoría de las compañías de este sector no consiguen salir de la Región. El motivo fundamental es que las empresas de este tipo son las que más 'tocadas' han quedado por el bajón sufrido por el sector de la construcción y en muchos casos se ven obligadas a centrar todos sus esfuerzos en evitar que se hundan los proyectos que tienen en marcha en la propia Región para "evitar que se hunda el barco", por lo que no están en condiciones de destinar recursos a nuevas inversiones, y menos aun fuera de España. Otro factor que influye es que para ellas parece más difícil que para las constructoras obtener contratos en países lejanos.

lo que según estimaciones de Belando puede llegar a suponer hasta un tercio del total del personal necesario para ejecutar el proyecto, desde ingenieros hasta capataces.

Otro dato que llama la atención es que, según el presidente de Frecom, aunque también hay mucho trabajo en el ámbito privado (construcción de resorts y viviendas), muchas de las empresas que están operando tanto en el Norte de África como en Europa de Este son partidarias de contratar obreros públicos, pues normalmente existe un menor riesgo de morosidad.

Opinión

Debido a la delicada situación económica, financiera y de falta de confianza en la que se encuentra actualmente nuestro país, la mayor parte de las empresas vinculadas al sector inmobiliario se exponen a un proceso de cambio en la gestión de sus negocios, con el objetivo de salvar su situación a corto plazo. Por ello, sería conveniente que, paralelamente a estos procesos, las empresas trabajaran en proyectos a medio y largo plazo buscando oportunidades de negocio fuera del país.

Existen fundamentalmente cuatro centros de atracción para operar en el mercado extranjero: los Emiratos Árabes (Abu Dhabi), por su riqueza petrolífera y por la dimensión y singularidad de sus proyec-

Luis Chamizno Quilis,
Arquitecto y vicepresidente de la Asociación de Directivos de la Región de Murcia



Un cambio en la gestión del negocio

mania), donde el mercado continúa en su etapa de expansión y existe un fácil acceso al mismo por la armonización legislativa desde su entrada en la Unión Europea; Latinoamérica (México, Chile y Brasil), por el conocimiento del mercado a través de diversas empresas españolas ya implantadas allí y por sus recursos naturales abundantes; y el Norte de África (Marruecos, Argelia y Somalia), por su im-

Estos últimos países adquieren una relevancia manifiesta, pues se encuentran en una fase incipiente de su desarrollo. En ellos es aconsejable contar con un socio local que conozca profundamente la burocracia del país, tener bien definida la seguridad jurídica de la actuación y tomar las medidas de seguridad oportunas para garantizar la integridad física de las personas.

Para facilitar la gestión empresarial en el entre nuestra Región y diversas ciudades extranjeras: con el hermanamiento entre ciudades, con convenios de colaboración entre Universidades, con prospecciones de mercado a través de las instituciones murcianas, etcétera. Desde este punto de vista sería provechoso para el empresariado murciano crear esos lazos con algunas ciudades como Casablanca, Rabat, Oujda, Orán o Séfif, entre otras.

Por lo tanto, la apertura al mercado extranjero es fundamental para las empresas murcianas a fin de que puedan continuar con su labor, seguir generando riqueza para la Región y manteniendo los puestos de trabajo durante el tiempo que perdure esta situación. De esta manera, la expansión las hará más fuertes en un