Ref. Ares(2017)5241717 - 26/10/2017

European Commission

Observatorio del sector Europeo de la construcción

Promoviendo la competitividad internacional de las empresas de construcción de la UE

Informe analítico

Este Informe analítico forma parte del Observatorio del sector Europeo de la construcción (European Construction Sector Observatory, ECSO) y ofrece una visión del Objetivo Temático 5: "Promoviendo la competitividad internacional de las empresas de construcción de la UE" de la Estrategia de Construcción de la UE para 2020.

1 Internationalisation of construction companies

La inversión externa directa en la construcción parece dirigirse a tanto las economías en proceso de aproximación, como para las economías bien establecidas, siendo Bulgaria, el Reino Unido y los Países Bajos los mayores receptores.

Por otra parte, los flujos extranjeros se originan principalmente en economías fuertes, ***siendo Italia, los Países Bajos y Francia los países que concentran las mayores cantidades de inversión externa directa.***

De manera similar, en toda la UE las importaciones de los servicios de construcción de los EM provienen desde la misma UE; sin embargo, las importaciones de servicios de construcción externos a la UE son considerables para varios países, como es el caso de Dinamarca, los Países Bajos, Bélgica y Estonia (superiores a 1.000 EUR por trabajador).

Al examinar los patrones geográficos de la internacionalización de la construcción, se sugiere que la "proximidad" sea un factor clave para determinar el comercio de productos de construcción.

De hecho, el valor de las exportaciones de los socios comerciales externos a la UE 28 se concentra de manera importante a través de acuerdos con los EE. UU., Suiza, Noruega y Rusia, con un total de exportaciones que supera los 1.000 millones de EUR y 54,4% de las exportaciones.

2 Oportunidades para la internacionalización

Tras la crisis global financiera, el lento crecimiento del sector europeo de la construcción se hace especialmente evidente al compararlo con el dinamismo que presentan los mercados de construcción extranjeros.

Por consiguiente, las empresas de construcción europeas están buscando nuevas oportunidades en el extranjero para sacar provecho de las mejores perspectivas que ofrecen los mercados extranjeros. El aumento en el número de acuerdos transfronterizos, y en particular de acuerdos intercontinentales, es prueba de esta dinámica.

La previsión para el sector de la construcción en Europa es moderada, con un pronóstico de crecimiento anual promedio de 1,5% para 2025.

Asimismo, la política de comercio y de negociaciones comerciales internacionales de la UE está creando una nueva variedad de oportunidades para empresas de construcción, sobre todo a medida que recientes y futuros acuerdos empiezan a incluir la contratación pública.

Entre las actuales negociaciones comerciales y los acuerdos firmados, se espera que, el Trade in Services Agreement (TiSA), el Comprehensive Economic and Trade Agreement (CETA) firmado con Canadá, y el EU Korea Free Trade Agreement, tengan implicaciones de amplio alcance para el sector de la construcción en cuanto a nuevas oportunidades.

Les PYMES en el sector de la construcción son de las menos internacionalizadas, comparadas con otros sectores. Sólo 7% de las PYMES europeas del sector han exportado en el período 2006-2008.

Finalmente, la UE está implementando políticas de manera activa para fortalecer los lazos económicos con los países en desarrollo, sobre todo en África, donde hay una importante necesidad de desarrollar la infraestructura.

A pesar de que las empresas europeas ya están presentes en estos mercados, siguen surgiendo nuevas oportunidades para expandir sus cuotas en el mercado.

La UE está implementando políticas que tienen por objeto apoyar el desarrollo económico a nivel local, y al mismo tiempo identificar las oportunidades para el sector de la construcción, principalmente en las áreas de eficiencia ***de recursos, de infraestructura y de economía verde.***

EU-AITF

El EU-Africa Infrastructure Trust Fund (EU AITF) es un "instrumento de combinación" que busca apoyar proyectos de infraestructura en ***África subsahariana.***

EIP

E*l European External Investment Plan (EIP), lanzado en 2016 con* ***un presupuesto de 3.350 millones de EUR****, promueve la inversión en África y en países vecinos de la UE, a fin de alcanzar objetivos de desarrollo sostenible. La EIP ofrecerá apoyo para garantías innovadoras que estimulen la inversión privada de hasta* ***44.000 millones de EUR****.*

3 Obstáculos para la internacionalización

4 Iniciativas de políticas

Para responder algunos de los desafíos que enfrentan las empresas de construcción al buscar expandirse en el mercado internacional, los poderes legisladores de la UE han implementado varias iniciativas de políticas.

La mayoría de EM ha presentado ***estrategias de internacionalización***, a través de las cuales se ofrece apoyo a las empresas, en particular a las pymes, para facilitar su acceso a los mercados extranjeros; ***mayormente a través de apoyos financieros.***

Las misiones empresariales y ferias comerciales son otras importantes medidas de apoyo, ya que estas sirven de plataforma para presentar las últimas tecnologías, fomentan el intercambio de conocimientos, el desarrollo de contactos en mercados de exportación y el seguimiento de las últimas tendencias en el mercado. A menudo son organizadas por agencias nacionales de exportación a modo de apoyar la internacionalización.

La formación de grupos o clusters son una manera eficaz de promover la internacionalización, ya que reúnen varias partes interesadas, desde empresas hasta organizaciones de investigación, permitiendo así que las pymes formen equipos y junten sus esfuerzos para desarrollar estrategias de internacionalización conjuntas, y así acceder a cadenas de valor globales. Estas pueden incluir el desarrollo ***de sitios web y aplicaciones***, ***material informativo y cursos***, y pueden ser implementadas tanto por el sector público como por el privado.

Además, la competitividad de las empresas de construcción europeas se ve fortalecida a través de ***la implementación de los estándares europeos en el extranjero***. Tener estándares armonizados abre el camino para crear más oportunidades de comercio, reduciendo así las barreras técnicas.

La promoción y la armonización de los estándares europeos representan otro elemento clave de las actividades que promueven la expansión internacional de las empresas de construcción europeas.

5 Conclusión

A fin de sacar provecho de los beneficios que puede ofrecer la internacionalización del sector de la construcción europeo, ***los esfuerzos se deben centrar en la colaboración internacional a fin de armonizar los estándares de construcción***.

Asimismo, dadas las varias dificultades que presentan los mercados extranjeros, incluidas las barreras reglamentarias y el riesgo político, identificar a los países prioritarios para la internacionalización ayudará al desarrollo de un enfoque específico que permitirá que los participantes de la construcción ingresen al mercado.

Finalmente, ***los modelos de financiación para proyectos de construcción internacional*** deben adaptarse mejor a las especificaciones del sector de la construcción a fin de aumentar su eficacia.

Para más detalles, descargue el informe completo en:
https://ec.europa.eu/docsroom/documents/24261