

Opinión

SOMOS HIJOS DE UN “ATREVIDO DISPARATE”



Domingo Ureña

Presidente de EADS España

Transporte

elEconomista

Corría marzo de 1923, hace ahora noventa años, cuando José Ortiz-Echagüe, don José para sus conocidos, cometió un “atrevido disparate” que todos los que tenemos algo que ver con la industria aeronáutica le agradeceremos siempre. Don José fundó Construcciones Aeronáuticas, con el fin de producir en España aviones bajo licencia, comenzando por un modelo francés, seguido de un hidroavión alemán. La locura persiste noventa años después, y es más fuerte que nunca.

Don José se embarcó en una aventura para la que necesitaba capital (lo tuvo que pedir), conocimiento (era ingeniero y piloto), dotes empresariales y, sobre todo, pasión.

Estos ingredientes eran necesarios en una España que entonces también estaba en crisis, como consecuencia de la finalización de la Primera Guerra Mundial, que supuso una caída en picado de los pedidos a la industria española.

Estas circunstancias dicen mucho del talento de don José, de su visión a futuro y de su capacidad para convencer a los inversores

El fundador de Casa es un modelo para todos nosotros y sobre todo para los jóvenes

en un momento poco propicio. Los ciclos de los productos de entonces no eran, ni mucho menos, lo largos que son ahora, pero el riesgo era importante y este tipo de industria, poco conocida en España.

Pero Casa salió adelante. Primero con productos fabricados bajo licencia, y luego con productos propios. Superó la guerra civil, la autarquía, y siguió teniendo la visión de unirse al consorcio Airbus hace más de cuarenta años, y luego de pasar a formar parte integrante de EADS, el segundo grupo aeroespacial más importante del

mundo. Las decisiones en este sector suelen suponer cambios de dirección a largo plazo. Y el hecho de pertenecer a EADS ha demostrado ser una decisión correcta. Tenemos desgraciados ejemplos en Europa de grandes empresas aeronáuticas que han desaparecido al posponer decisiones, o tomarlas equivocadas.

También quiero dejar claro que Casa, desde su comienzo, ha sido apoyada por la Administración al tratarse de una industria estratégica. Este apoyo ahora sigue siendo tan importante como entonces.

El componente de innovación de este sector es tan alto que necesitamos que las Administraciones sigan apostando permanentemente con inversiones en I+D, que permi-

ten pasar a la siguiente tecnología. En paralelo, una formación de alta calidad para nuestros jóvenes es vital para mantener estructuras de alta tecnología como la nuestra, que se basan en el talento. A cambio, la generación de riqueza y de un tejido industrial estable pagan con creces las inversiones realizadas.

Nuestro fundador me parece un modelo a seguir para todos nosotros, y sobre todo para los jóvenes. Su pasión impregnaba todo lo que hacía, porque al final su fórmula mágica –conocimiento, visión, aplomo, amor al trabajo, y mucha pasión por lo que se hace– sigue siendo la que debemos aplicar a nuestras vidas.

Por siempre, gracias, don José.



THINKSTOCK

HORMIGÓN ‘SUBPRIME’



Alberto Ruiz Ojeda

Profesor titular de Derecho Administrativo en la Universidad de Málaga. Socio de Cremades & Calvo Sotelo, Abogados

El anunciado plan de rescate para autopistas de peaje podría tener su causa en la incapacidad para aprender las lecciones del pasado. Dejó escrito don Gonzalo Redondo que la primera ley de la historia es que “no sirve para nada, pero el que no sabe historia no sabe nada”.

El largo episodio de la incorporación a nuestra legislación contable de las Normas Internacionales de Contabilidad (NIC-NIIF) a las empresas concesionarias terminó con la no aplicación a las sociedades concesionarias de la IFRIC 12, que obliga a que sean contabilizados los gastos financieros a partir del momento en que las infraestructuras entran en servicio. Y esto supuso perpetuar, como paso a explicar brevemente, el encubrimiento de proyectos concesionales inviables, definidos por financieros alucinados que encontraron en políticos ebrios de la legitimación de las obras públicas sus presas más fáciles. Cuando se conciben los proyec-

tos, las concesiones de autopistas son una simple proyección financiera, que consiste en pergeñar unas previsiones de flujos de tráfico que soporten sin problemas aparentes el servicio de la deuda y, una vez alcanzado el punto de maduración, retribuir los recursos propios. El panorama general de nuestras concesiones muestra unos proyectos altamente apalancados, con ratios de endeudamiento (relación entre recursos propios y ajenos) abrumadores: el famoso 30-70 por ciento. Para provocar espejismos financieros se necesitan apaños contables. Las concesionarias de autopistas cuentan con una adaptación del Plan General de Contabilidad de 2007, aprobada por orden ministerial de 2010. En línea con la anterior adaptación de 1998 y en contra de la IFRIC 12, estas empresas deben capitalizar o activar los gastos financieros durante las primeras fases de operación de los proyectos de forma que, aunque efectivamente se paguen los intereses, éstos vayan a una cuenta especial de su activo en lugar de a una cuenta de gastos. ¿Hasta qué cantidad

y hasta qué momento pueden diferirse esos gastos? Hasta que haya una consolidación de ingresos. Pero, según la IFRIC 12, los gastos financieros se activan como mayor valor en libros de la infraestructura sólo durante el periodo de construcción y, una vez abierta al uso, se llevan a la cuenta de resultados como cualquier otro gasto del ejercicio.

En su día se culpó a la IFRIC 12 del posible colapso inminente de las concesionarias españolas. El tiempo se ha encargado de demostrar que con eso sólo se pretendía echar tierra encima a nuestra historia concesional, incluso a la más reciente, llena de rescates, explícitos o encubiertos, y de connivencias dirigidas a presentar como proyectos solventes y rentables, tanto ante los inversores como ante los usuarios y contribuyentes, una ficción de ingeniería financiera que, fuera de la bula ministerial, ha llevado a la cárcel a más de uno. Tal vez no haya debido verse tanto cemento, tal vez el sistema concesional español no sea ni tan eficiente ni tan justo como algunos dicen, tal vez haya que hacer, inclu-

No quedaría más remedio que sanear el sector tras admitir las pérdidas y las liquidaciones

so, autocrítica y, si nos ponemos en serio, tal vez haya que introducir ajustes estrictos en el modelo de financiación y gestión de infraestructuras, como parte fundamental del cambio de nuestro modelo de crecimiento económico.

En definitiva, no quedaría más remedio que sanear el sector mediante los reconocimientos de pérdidas y las liquidaciones pertinentes que obligaran a poner los pies en el suelo a todos los implicados, desde los políticos hasta los empresarios concesionales, sin olvidar a los banqueros. Pero, como sucede cuando los *ninja* dominan la situación, la estrategia es la contraria: una enésima patada a seguir y que pechen con la responsabilidad los que vengan detrás, si es que pueden. No es un problema de ortodoxia contable, sino de aceptar la realidad y actuar en consecuencia.

Una vez más, la cofradía del hormigón armado ha acudido en romería a diferentes santuarios y ermitas, según parece, con el resultado de consagrar las soluciones tradicionales del gregarismo político-empresarial español. La torpeza es elevada a la categoría de estrategia y, lo que es peor, el cinismo se convierte en la lógica común de nuestras elites dirigentes. Ésta es la tragedia que tenemos montada.