

Capítulo 7

BEFESA

Empieza a trabajar en China en el año 2005 para el desarrollo de una planta desaladora de agua de mar. Se trata de una inversión de 110 millones de euros para su construcción y explotación durante 25 años, que abastecerá 100.000 m³ de agua potable a una ciudad de 500.000 personas. La operación reportará unos ingresos superiores a 550 millones de euros.

“China aporta seguridad al crecimiento de la empresa”

Por **Pedro Almagro**
Director Oficina Beijing

Befesa comenzó a trabajar en China en el año 2005, con el inicio de unas negociaciones con el gobierno municipal de Qingdao, provincia de Shandong, para el desarrollo del proyecto de una planta desaladora de agua de mar. Este contrato es actualmente nuestra principal actividad en China y el precursor de nuestra implantación en el país.

Se trata de un proyecto con una inversión de casi 110 millones de euros, consistente en la financiación, diseño, construcción y operación durante 25 años de una planta desaladora que suministrará a la ciudad 100.000 m³ de agua potable al día, abasteciendo a 500.000 habitantes. La operación del proyecto durante la vida de la concesión reportará unos ingresos a la compañía superiores a 550 Millones de Euros.

Para el desarrollo del proyecto se crea “Qingdao BCTA Desalination Co., Ltd” una Joint Venture de Befesa con la municipalidad de Qingdao, la cual participa a través de “Qingdao Highren Water Supply Group Co Ltd.”, la empresa municipal responsable del suministro de agua, y “Qingdao Soda Ash Industrial Co.,Ltd.”, compañía del sector químico en la que la municipalidad de Qingdao es el accionista principal.

Befesa tiene la participación mayoritaria y el control en la citada Joint Venture y será la responsable de la construcción y operación de la planta. Qingdao Highren Water Supply Group Co Ltd es el comprador del 100% del agua producto y se encarga de la posterior distribución de la misma.

El proyecto ha obtenido las aprobaciones correspondientes por el Qingdao Development and Reform Commission y tiene concedida la declaración positiva de impacto ambiental. Trabajamos ahora en el cierre de la financiación y en la elaboración del proyecto constructivo a la vez que estamos realizando pruebas piloto para el ajuste de los parámetros de diseño y operación del pretratamiento de la planta.

Dentro de la estrategia de crecimiento de Befesa, China ocupa un lugar primordial, al ser un mercado con grandes expectativas de desarrollo, que lo convierte en fuente potencial de contratación que aporte seguridad al crecimiento de la sociedad.

Para llegar al punto en el que hoy nos encontramos han sido necesarios más de tres años de esfuerzo comercial. Primero fueron dos años de trabajo desde España con desplazamientos periódicos a China de nuestro equipo. La relación comercial en China ha de estar apoyada en una buena relación de confianza, y en este sentido se trabajó mucho para mostrar a nuestro cliente la experiencia, capacidades técnicas y vocación de servicio de Befesa.

Desde el principio tuvimos clara la necesidad de una implantación física en este país, donde el contacto directo con el cliente es tan importante como acabamos de comentar, y fue en diciembre de 2006, con la firma del contrato de la desaladora de Qingdao, cuando tomamos la decisión de abrir nuestras oficinas en China.

En enero de 2007 comenzamos con nuestra Oficina de Representación de Befesa en Pekín para desarrollar el negocio en China. Al mismo tiempo abrimos la oficina de Qingdao para acometer nuestro primer proyecto.

Los esfuerzos hasta ahora se han dirigido fundamentalmente a la maduración de nuestro contrato en Qingdao, pero, en paralelo, el año 2007 ha sido también el de la implantación de Befesa en China y de la prospección del mercado y el estudio de diversos proyectos que madurarán con certeza en los próximos meses

Claramente no es un mercado fácil, las evidentes diferencias culturales, la barrera idiomática y la dificultad de acceso a la información, unidas a la presencia en él de competidores tanto globales como locales hacen necesario un importante esfuerzo de asimilación y adaptación así como de análisis de las oportunidades

para la correcta selección de los proyectos en los que trabajar.

Como competidores globales existen dos grandes grupos franceses que han estado dominando de lejos el mercado del tratamiento de agua. Son compañías con mucha fuerza en el terreno concesional y con un aparato muy fuerte de construcción que controlan hoy el mercado de las grandes plantas potabilizadoras y depuradoras.

Para plantas de tratamiento de tamaño medio y pequeño existe ya una red de compañías chinas con capacidad técnica suficiente y con niveles de precio muy competitivos al soportar costes locales y tener perfecto conocimiento del mercado de proveedores y subcontratistas chinos.

El mercado de la desalación en China es aún emergente y existen unas importantes perspectivas de que adquiera una gran dimensión en los próximos años. España es líder mundial en desalación por ósmosis inversa y, en la actualidad, nuestra compañía que es la empresa con mayor capacidad instalada o contratada a nivel mundial, está en una situación privilegiada para abordar este mercado.

El noreste de China es el gran mercado para la desalación de uso municipal e industrial. El sur es excedentario en agua, por lo que en principio no hay expectativas de desarrollo para este mercado de uso municipal, pero sí puede serlo para uso industrial por las políticas que el gobierno chino está adoptando al respecto, con las que intenta evitar que las nuevas instalaciones industriales usen agua potable para sus necesidades.

Nuestra experiencia en Qingdao es a día de hoy única, al ser el primer gran proyecto de desalación para suministro de agua potable a la población, y además con el uso del Project Finance como fórmula para su desarrollo. Esperamos por tanto que nos proporcione una ventaja competitiva importante a la hora de trabajar las nuevas oportunidades detectadas.

La voluntad de Befesa es la de permanecer en China, y para esto será necesario adquirir el conocimiento más profundo posible de este mercado, que nos permita adaptarnos y trabajar como locales, para así poder competir en todo el abanico de productos relacionados con el ciclo del agua que esta sociedad demanda y que nuestra compañía está capacitada para ofrecer.