

Pablo Bueno Presidente de Tysa

“Queremos crecer en Arabia Saudí de la mano de constructoras españolas”

J. Mesones MADRID.

Tysa es una de la treintena de empresas y organizaciones que acompañarán este fin de semana al Rey Felipe VI en su visita a Arabia Saudí. Su presidente, Pablo Bueno, formará parte de una expedición que busca reforzar los lazos empresariales entre ambos países. La ingeniería española tiene en Arabia Saudí su principal mercado, con una cuota en la cartera de negocio superior al 23 por ciento. Con presencia desde 1976, cuenta con 500 empleados en el país, de los que 200 son españoles. Ha participado en proyectos de ingeniería civil y arquitectura, en desarrollos de universidades, centros comerciales, infraestructuras de agua y transporte. Destaca el metro de Riad que construye FCC, un contrato aún mayor que el polémico AVE Medina-La Meca. El grupo busca convertirse en la ingeniería de referencia para las empresas españolas en Arabia, un país que ofrecerá en el futuro oportunidades, a pesar de los efectos de la crisis del petróleo.

¿Qué espera Tysa de la visita oficial del Rey Felipe VI a Arabia?

El viaje no lo hemos promovido nosotros. No atiende a objetivos de Tysa. El que nos hayamos incorporado como parte de la delegación empresarial tiene el objetivo de que los clientes saudíes reconozcan que somos una empresa conocida en España y que a un evento como éste está invitada.

El viaje busca avanzar en las negociaciones para un macrocontrato de Navantia y acuden otras grandes constructoras como OHL, Acciona y FCC. ¿Está Tysa involucrada en algún proyecto?

Hay una adjudicación provisional a Navantia para la construcción y suministro de cinco corbetas y está incluida la ejecución de un muelle en Jubail. Tenemos mucha experiencia, tanto en el proyecto como en la dirección de obras de muelles en el mundo, y desde luego el mayor de los intereses en colaborar con Navantia en el país. Optamos a ser su ingeniería en este contrato y, además, queremos ser la ingeniería de confianza de las constructoras españolas para crecer de la mano en Arabia Saudí.

¿Qué expectativas ofrece Arabia?

En este momento, las inversiones en Arabia están un poco en *stand by*. Tenemos en marcha muchos



JUAN DE LOS RIOS

Contratos:

“Optamos a colaborar con Navantia en la construcción del muelle en Jubail”

Pagos con atraso:

“Es verdad que están siendo más largos, pero Arabia siempre ha sido un magnífico pagador”

‘Efecto Trump’:

“Ya estamos viendo un incremento de la inversión en obras públicas en Estados Unidos”

contratos pero en la actualidad el Gobierno está reconsiderando las grandes inversiones previstas (como los metros de La Meca y Jeddah) y está planificando contar con financiación privada para el desarrollo del país. La caída tremenda de los precios del petróleo le ha afectado y Arabia Saudí tiene un déficit de alrededor del 30 por ciento.

En este escenario de contención de la inversión pública, ¿seguirá Arabia siendo estratégico para Tysa?

Sí, porque tenemos una cartera de trabajo muy importante —es su mayor mercado en el mundo—. Va a seguir habiendo grandes inversiones, fundamentalmente en el terreno del desarrollo urbano y en temas relacionados con la energía y el agua, un segmento en el que tiene un plan de privatización de servicios de saneamiento y abastecimiento inmenso y que está mucho más próximo que otras grandes infraestructuras.

Algunos proyectos, como el AVE Medina-La Meca, ha sufrido atrasos en los pagos. ¿Tiene Tysa si-

tuciones similares en Arabia?

Arabia ha sido siempre un magnífico pagador, que ha cumplido con sus compromisos, pero eso no quita que en la situación actual los pagos estén sometidos a unos procesos de consideración y de análisis más profundos de lo que han sido en otro tiempo. Es verdad que el periodo de cobro en algunas ocasiones está siendo un poquito más largo, pero todo dentro de un cuadro controlado y razonable.

Oriente Medio es su principal mercado, pero en 2016 redujo su peso. ¿Qué perspectivas tiene para este año?

No creo que crezcamos mucho.

¿Dónde lo harán?

Preveo un incremento de la contratación en Asia y en el Sureste asiático: Singapur, Indonesia, Australia, Filipinas, India. También hay perspectivas de crecimiento importante en Estados Unidos, donde ya desde este momento estamos viendo un incremento de la inversión en obras públicas y están empezando

a aparecer muchas más oportunidades para la consultoría de ingeniería que en años anteriores. Y en el Norte de Europa, en Escandinavia y Reino Unido.

¿Atribuye el nuevo escenario en Estados Unidos al ‘efecto Trump’?

Creo que sí. Lo atribuyo a dos cosas: a la necesidad absolutamente objetiva que tiene el país de invertir en renovar, mantener y crear infraestructuras, ya que es obvio el tremendo abandono durante muchos años; y de alguna manera a la confianza en las manifestaciones inequívocas del que va a ser presidente de Estados Unidos de que va a haber un apoyo decidido desde el Gobierno a este desarrollo.

Grupos internacionales han comprado ingenierías españolas. ¿Tysa está en venta?

Nos vienen a ver una vez al mes. Pero no estamos en venta, ni tenemos ninguna intención de estarlo. Es una empresa con capital español y con sede social en España y no hay ninguna perspectiva de cambiar.