

“El contrato para la petroquímica Ibn Sina, en Arabia Saudita, supone un punto de inflexión para Intecsa”



Entrevista con Ricardo Sánchez Galindo

Director comercial de Intecsa Ingeniería Industrial

El contrato que la ingeniería Intecsa ha logrado en el muy competitivo mercado de Oriente Medio ha supuesto un revulsivo ya no sólo para esta compañía, sino para el pujante sector de las ingenierías con base nacional. El director comercial de la firma nos detalla algunos puntos de este acuerdo.

¿Qué supone para la compañía Intecsa en estos momentos el negocio internacional?

A nivel de volumen, el negocio internacional supone no sólo la mayoría de nuestros contratos, sino una cifra cercana al 95% del total. Además, la experiencia adquirida, que se ha ido consolidando a lo largo de los años, en nuestro dilatado historial internacional, conlleva un beneficio cultural, lingüístico y personal para cada uno de nuestros profesionales. En estos tiempos de globalización, nada tiene más sentido que abrir y mantener abiertas nuevas fronteras.

¿Cuáles son sus mercados preferentes a nivel internacional? Y, dentro de ellos, ¿qué área de negocio es la que está cosechando mejores resultados?

Por definición, preferentes, todos los mercados lo son. Cada una de nuestras oportunidades de negocio, desde Sudamérica, pasando por Norteamérica, cruzando Asia hasta Europa, es contemplada como una ocasión para abrir mercado y cerrar una contratación.

Lo que sí le puedo decir es que es precisamente en el mercado de Oriente Medio donde la dimensión y actividad del mercado hace que se puedan categorizar como "mejores", y nos ha conducido también a los resultados más satisfactorios.

Acaban de conseguir un importante contrato en Arabia Saudita ¿Cuál es su alcance?

Es una planta para la elaboración de PoliOxiMetileno para la petroquímica Ibn Sina, en el complejo industrial de Jubail. El contrato es para la ingeniería de detalle, compra de equipos y materiales, y la construcción de la planta, que tendrá una capacidad de hasta 50.000 toneladas anuales y que se completará en 2016.

¿Quién es el cliente?

Es una joint venture entre SABIC Industries de Arabia Saudita, y una empresa estadounidense, Celanese Corporation.

¿Fue muy dura la competencia?

La competencia fue extremadamente dura, enfrenándonos a diversas compañías internacionales de primer nivel, de las que destacaban las orientales (empresas consolidadas y de gran experiencia de origen coreano y chino).

No es su primer contrato en Oriente Medio ¿Qué supone este contrato para Intecsa?

Este contrato supone un punto de inflexión para Intecsa por el cliente, la dimensión y la complejidad del proyecto. Además, supone subir un nuevo peldaño en lo que se refiere a escala para contratistas en Arabia Saudita, donde sólo un muy selecto círculo de empresas internacionales están incluidas.

¿Es una oportunidad para los fabricantes y subcontratistas españoles o están obligados a hacer las contrataciones en otros países?

Sin duda es una oportunidad para los fabricantes y subcontratistas españoles, ya que, en la medida de lo posible, siempre contamos en nuestras ofertas con un componente nacional importante. El volumen de este componente está relacionado con el nivel de calidad del producto ofertado y del precio que acompaña para competir en los mercados donde desarrollamos nuestra actividad. ■



- Silos
- Transporte neumático
- Dosificación & Pesada
- Automatización



solids system technik
 +34 943 830600
 systems@solids.es
 20800 Zarautz

www.solids.es