

MUCHO QUE DECIR JOSÉ LUIS SUÁREZ PRESIDENTE-CONSEJERO DELEGADO DEL GRUPO COPASA

«Claro que queremos continuar trabajando en los países árabes»

Sobre Cataluña, el empresario cree que diálogo sí, pero salvaguardando criterios de los que no se puede abdicar

SOFÍA VÁZQUEZ
REDACCIÓN / LA VOZ

Aunque no lo reconoce, José Luis Suárez, presidente-consejero delegado de la constructora gallega Copasa, es uno de los empresarios de influencia y relevantes en Galicia. Reflexivo, directo y dispuesto a remangarse para dar la batalla. Al hablar con él se intuye que el AVE a La Meca fue su gran obra, y no descarta que puedan salir otras en aquellas latitudes. De momento, las fábricas que ha montado en el desierto de Arabia Saudí no las va a desmantelar. —En la carta de la memoria de la empresa del 2016 usted advertía de la necesidad de un Gobierno fuerte, que gobernara. ¿Ahora qué pide?

—Necesitamos sosiego. Estamos en un momento sociopolítico delicado. La sociedad debe tranquilizarse y pensar que hay objetivos comunes muy importantes. En estas últimas semanas todo gira en torno al modelo de Estado, al problema de Cataluña. Me ha entristecido lo que ha sucedido, y cómo ha sucedido. Esta situación me preocupa. Hay que encontrarle una solución.

—¿Cuál es la solución?

—Yo espero [enfatisa] que haya una solución, pero no, no sé cuál es. Las posiciones se han enquistado mucho, están radicalizadas. Si tuviese la solución me sentiría privilegiado. Está muy manido esto del diálogo y del pacto, y algo de eso tiene que haber, pero también criterios comunes, generales, de aquellos de los que no podemos abdicar.

—Usted tomó la decisión hace unas semanas de trasladar una de las filiales (Pesa) de Cataluña a Galicia. ¿Cuánto tiempo le llevó pensarlo?

—Realmente, un fin de semana, en el que estábamos próximos al primer anuncio de declaración de independencia. Las noticias no eran muy tranquilizadoras en general y lo hicimos buscando la estabilidad y seguridad de la compañía y de los empleados. Llevábamos 30 años con una empresa de allí, y sin ninguna duda es una firma catalana en sus orígenes, en su base, y lo seguirá siendo porque seguirá siendo la misma. Pero la decisión fue similar



Suárez avanza que están intentando entrar en el mercado de Estados Unidos. FOTO MIGUEL VILLAR

a la que adoptaron otras tantas empresas.

—¿Alguna vez le llamaron Rajoy o las exautoridades catalanas?

—No.

—El AVE a La Meca fue como una penitencia. ¿Por los pecados cometidos?

—[Contesta con una sonrisa en la que se intuye que tiene sentido del humor]. Sí, es un lugar de peregrinación. En la cultura cristiana, el pecado siempre va asociado a la penitencia, la peregrinación... En el mundo musulmán, seguramente no es así, pero la pregunta viene muy a colación. [Se pone serio]. De este proyecto se pueden hacer muchas lecturas. Es un proyecto de éxito para todo el mundo que ha participado en él: para el que lo promueve, para el propietario... para el Estado saudí y para los millones de potenciales usuarios de todo el mundo. Para ellos es un proyecto de éxito conseguir una infraestructura pionera mundial, en unas condiciones difíciles, en un ambiente no fácil. En la vida de un musulmán el hito de peregrinar a La Meca es trascendental. Este proyecto es una historia de éxito. También es una historia de éxito para la ingeniería española, que ha logrado el

mayor contrato en el extranjero de su historia. Les ha permitido llevar la experiencia en alta velocidad a Arabia Saudí, el primer país donde se produce esa transferencia global de tecnología. Es un proyecto de referencia mundial. Desconociendo la realidad de China, que siempre es enigmática, se trata del gran proyecto del mundo, y se ha culminado en tiempo, en condiciones.

—¿En tiempo?

—Sí, hablo en lo que nos concierne al contrato español. Seguramente la pretensión que tenían era de haberlo acabado antes, pero no consiguieron que otras partes del proyecto avanzasen a la velocidad adecuada. La parte española se ha acabado en un tiempo muy inferior al previsto, y en algunos hitos en el 50 % menos de tiempo. ¿Dónde ha habido menos éxito? En la comunicación, porque se comentaba cualquier vicisitud, aunque fueran cosas muy menores. Es una gran noticia que haya un tren que ya esté circulando a 300 kilómetros por hora en medio del desierto. Y ahora poder ver ese tren entrando en la estación de La Meca... Por cierto, una zona restringida a los no musulmanes.

EL PERFIL

Creyente, de fiar y sorprendido por su esposa

Las preguntas personales le causan sorpresa, pero las contesta. Confiesa que cree en Dios y es practicante. Se define como una persona normal y ante la pregunta: «¿Es de fiar?» su respuesta es: «Estoy seguro de que sí». Se sorprende con su mujer porque es capaz de que todo esté en orden.

las cuestiones porque es un proyecto de miles de millones.

—De miles de millones en el que, creo, ha habido una desviación sobre el presupuesto inicial del 2-3%. Ese porcentaje, en un proceso de construcción de un prototipo de una obra, es algo ridículo. A mí hasta me parece mal; es difícil de admitir, por la lógica de las cosas, que solo tenga esa desviación. El día 27 se producirá la puesta en marcha de una nueva fase de operaciones, ya con pasajeros y siguiendo ciertas frecuencias. Está previsto un acto en el que estaremos los miembros del consorcio español. A partir de ahí habrá una etapa de mantenimiento, de conservación... El contrato está previsto que sea por un período de doce años.

—¿Habrá más proyectos similares en la zona?

—Hay unos cuantos proyectos en los países del golfo o en la propia Arabia Saudí. Son ferroviarios de diferente nivel, pero muy importantes. En estos momentos las dificultades de coyuntura política y económica vinculadas al precio del petróleo están siendo determinantes en la toma de decisiones.

—¿Ustedes están dispuestos a seguir por aquellos lares?

—Claro, claro. Tenemos conocimiento y presencia en este mercado. Para ejecutar ese AVE levantamos una serie de fábricas, de áridos, de traviesas... y allí están. No las hemos levantado. Allí siguen y nos gustaría encontrarles un cometido.

«Intentamos entrar en Estados Unidos, esta empresa vive y se mantiene por el mercado internacional»

Copasa se proyectó en el exterior con la llegada de la crisis a España y hoy su internacionalización está fuera de toda duda. Está en 16 países, y todos ellos —excepto España— con un nivel de desarrollo intermedio.

—No están en ni en EE. UU., ni en Holanda, ni en Francia, ni en el Reino Unido. Sí tienen presencia en muchos países de América Latina y en algunos de Europa como Polonia... ¿Considera que es más fácil obtener incremento de valor en países menos maduros?

—Es un análisis complicado y no tiene una respuesta concreta. Tampoco es cierto el planteamiento de la pregunta porque, por ejemplo, estamos intentando estar en EE. UU. Nosotros analizamos dónde se produce un cúmulo de situaciones que favorecen el desarrollo de infraestructuras. Estudiamos la reglamentación y las condiciones jurídicas; pero hasta el idioma y la cultura son elementos importantes... Es una matriz de muchas dimensiones.

A la reflexión de dónde debemos estar le dedicamos mucho tiempo, e incluso algunos cambios de opinión. Hay un denominador en nuestras decisiones que percibo dominante: pretendemos estar en países en los que intuyamos que nos podamos quedar y mimetizarnos lo máximo posible. Queremos hacer empresa en algunos sitios y no puede ser en todos.

—Al hilo de la respuesta, ¿Copasa saldrá a bolsa?

—No creo que sea la cuestión.

—¿Aún?

—Aún seguro que no. Pero no parece que la estructura del mercado de la construcción permita que una compañía como esta tenga ese objetivo entre los importantes.

—Copasa tiene mucho trabajo en Galicia, pero poco en España.

—¿Le digo una cosa? Copasa tiene poco en España y poco en Galicia. Hace diez años, Copasa tenía el 90 % de su actividad en España, ahora en torno al 30 %. La empresa vive y se mantiene del mercado internacional; el español ha tenido una contracción brutal y por eso es mucho más exigente. Hay que asumir riesgos y condiciones que tampoco queremos asumir. Dicho esto, en España deberíamos tener un volumen mayor.

—Será porque las constructoras se llevan mal.

—Aquí todo el mundo se lleva bien, pero cada uno va a lo suyo, como parece lógico. El problema es que no hay mercado y la presión es terrible.