

## LAS PREOCUPACIONES DE LAS PYMES ■ Miguel Sánchez Inerco (Tarragona)

# ‘La industria química gestiona sus inversiones a largo plazo’

POR JAVIER DÍAZ PLAZA

A pesar de la crisis, el volumen de negocio de su empresa aumentó el año pasado en Tarragona...

Los resultados han sido ligeramente inferiores a nuestras previsiones. Esperábamos un crecimiento un poco más importante -el mercado se ha contraído a causa de la coyuntura económica-, pero estamos satisfechos ya que, en líneas generales, hemos mantenido nuestra estructura e incluso hemos aumentado en personal y en volumen de negocio. Llevamos en Tarragona desde el año 2004 y todavía tenemos cuota de mercado para seguir creciendo en Catalunya.

### ¿Cómo se encuentra el sector petroquímico?

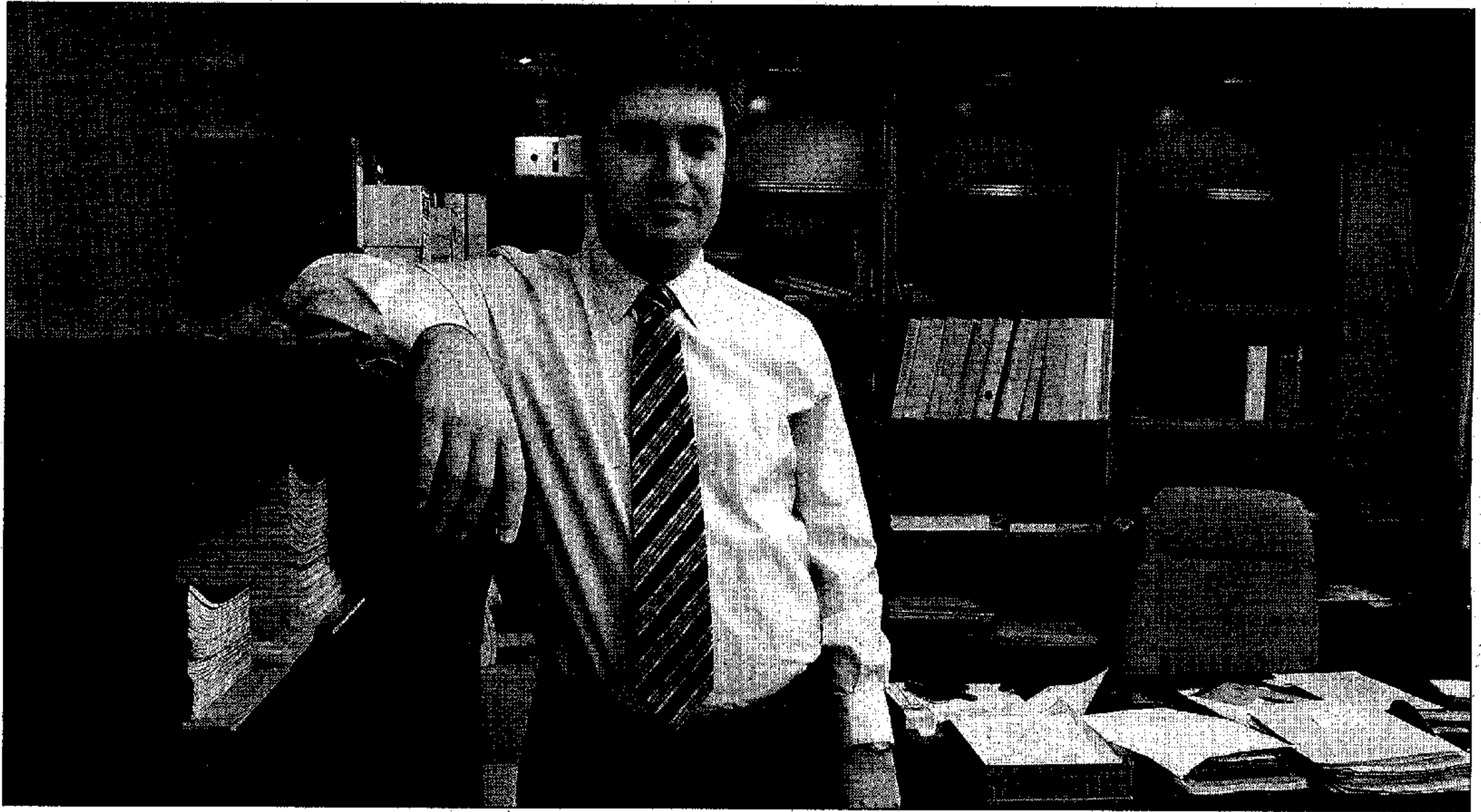
Estamos viviendo un momento de contracción, que afecta a toda la economía en general, pero la industria química es una industria de base que gestiona sus proyectos a largo plazo, con unas inversiones muy importantes. Su filosofía y modelo de gestión se basa en la continuidad y en la realización de proyectos, aunque, lógicamente, en épocas de crisis la velocidad se reduce. Confiamos en que no haya una pérdida del tejido industrial en estos sectores.

### ¿Cuáles son las perspectivas de futuro de Inerco?

Estamos en una situación financiera y de volumen de negocio y facturación muy buena. Nuestra empresa aborda proyectos de crecimiento, con cautela y dando los pasos sobre seguro para conseguir nuestros objeti-

**PERFIL** | Miguel Sánchez nació en Huelva hace 38 años. Estudió Ingeniería Industrial en Sevilla, especializándose en Química. En el año 2004 se incorporó a la sede central de Iner-

co en Sevilla. En 2008 se puso al frente de la delegación de esta empresa en Tarragona, donde hoy trabajan más de 30 personas.



► Miguel Sánchez, en la delegación de la ingeniería Inerco en la ciudad de Tarragona. FOTO: NINÍN OLIVÉ



La crisis es global, pero los países saldrán de ella a distinta velocidad

vos. Pretendemos crecer en las delegaciones de Madrid y Tarragona, y, a corto y medio plazo, tenemos proyectos de internacionalización, para expandirnos y consolidarnos en América Latina y en los países de Europa del este.

¿Cuáles son las previsiones para este 2009 en Tarragona? Pretendemos consolidar nuestra plantilla y nuestro volumen

de negocio. Y, a medio plazo, cuando la situación mejore, esperamos seguir creciendo en las áreas de ingeniería, medio ambiente, seguridad industrial y servicios de prevención de riesgos.

¿Es un buen momento para acercarse a las economías emergentes? Sí. La crisis es global, y allá por donde se va a buscar negocio se

nóta una contracción. Pero, a medida que la coyuntura vaya pasando, las economías irán saliendo de la crisis a distintas velocidades. La cuestión es aprovechar las oportunidades donde se vayan presentando. Las economías emergentes son más dinámicas: puede tener caídas más fuertes, pero también, crecimientos más importantes cuando la situación mejore.