

Bono insiste en que las patrulleras no son armas de guerra

Redacción / Ferrol

El ministro de Defensa, José Bono, reiteró ayer que las patrulleras y aviones que España construirá para Venezuela no son armas de guerra, contrariamente a lo que sí se contempla en las "licencias de autorización" de venta de pistolas y granadas a dicho país entre los años 2000 y 2003 realizadas por el Gobierno del PP. En su comparecencia ante la Comisión de Defensa del Congreso, Bono expuso que el PP vendió "armas" y no "buques patrulleros ni aviones" a Venezuela. Citó así 6.000 pistolas, 631 granadas de mortero, 600.000 cartuchos antimotín, chalecos, cascos y escudos antibalas.

Preguntándose si había "que llegar hasta el final", reveló que el 29 de diciembre de 1999, la Armada de Venezuela firmó un contrato para adquirir un patrullero que, a finales de diciembre, el BBVA firmó el convenio financiero y que la Comisión Delegada de Asuntos Económicos aprobó la venta en 2000. Finalmente, alegó, Caracas no lo adquirió por "catástrofes naturales".

"El fin no puede justificar los medios", le espetó al portavoz del PP Fernando López-Amor. También esgrimió el apoyo de los sindicatos al contrato con Navantia.

Estados Unidos, Bulgaria y Rumanía son los mercados de referencia de las firmas

Dos nuevas empresas de la zona inician actividad exportadora

Redacción / Ferrol

Las firmas 3.14 Financial Contents SL y Proal Fene SL, esta última perteneciente al grupo Eshor, participarán en los programas y acciones de exportación auspiciados por la Cámara de Comercio de Ferrol, según anunció ayer el secretario técnico del Plan de Iniciación a la Promoción Exterior (PIPE), Antonio González, en compañía de responsables de ambas empresas.

La primera, especializada en la producción de software, ha desarrollado un proyecto de recuperación de información en colaboración con el Departamento de Inteligencia Artificial de la Universidad de Vigo. Miguel Míguez, director de producto de la firma aseguró que ésta es pionera en su campo en Galicia y una de las primeras en España.

El interés de 3.14 Financial Contents SL, que fue creada en 2001 y emplea a 10 personas, se centra en el mercado norteamericano.

Las previsiones de la dirección se dirigen a multiplicar por cuatro la facturación exterior tras la entrada en el programa de exportación, que puede incluir también otros mercados además del de Estados Unidos.

Por otro lado, Proal Fene SL, ubicada en Narón, ha desarrollado un sistema propio de encofrado de gran versatilidad a partir de la experiencia de Eshor, uno de los principales líderes españo-



La fabricación y montaje de encofrados para la construcción de estructuras es una de las actividades / Luis Polo

les en el sector de la construcción y con amplia experiencia en la estructura de edificios.

Bulgaria y Rumanía son los mercados de referencia para esta firma, cuyo responsable, Juan José Espiñeira, destacó la "complejidad" de la venta de este tipo de producto.

Cifras

Las compañías que optan al programa PIPE deben cumplir una serie de requisitos, como es el hecho de encontrarse en el amplio abanico de las pymes (pequeñas y medianas empresas), no tener producto o servicio propio y no haber exportado nunca o tener una cifra de

facturación en mercados exteriores no superior al 30% de la facturación total.

Desde la puesta en marcha del plan, la Cámara de Comercio ha conseguido la participación de un total de 26 compañías de su demarcación, produciéndose una media de 3 incorporaciones al año. Por sectores de actividad, la madera, el naval y los fabricantes de estructuras metálicas reúnen al mayor colectivo, con 15 participantes hasta el momento. Le siguen empresas agroalimentarias -conservas de pescado, quesos y planta ornamental- (6), de bienes de consumo -textil y muebles- (3), y servicios (2).

El 62% de las empresas ya

eran exportadoras en el momento de sumarse al PIPE. Un 44% de ellas facturan menos de 100.000 euros en el capítulo exterior, mientras que el 12% lo hacen por un valor no superior a los 250.000; un 25% se mueven entre esta cifra y el medio millón, y sólo el 19% superan dicha cantidad. En número de empleados, el 65% de las participantes no superan la cifra de los 25, mientras que sólo dos de ellas tienen más de 50.

Entre las firmas que actualmente desarrollan el programa PIPE en la comarca se encuentran Aceriusa, Conservas La Pureza, Galiperfil, Planteles de Galicia, Puertas El Ortegale y The London Institute.

Opinión

Aproveita-los recursos

Xosé Francisco Salceda Gómez (*)

Anunciaba o outro día o presidente de Navantia, D. Juan Pedro Gómez Jaén, que a empresa de construción naval militar xurdida logo da segregación do que no seu día foi Izar ía constar de tres unidades productivas: unha no norte, que estaría constituída polas instalacións de Fene e Ferrol; outra no sur, que englobaría ós estaleiros de San Fernando, Cádiz e Puerto Real; e outra no levante español, que estaría constituída polo de Cartagena.

Á Unidade Productiva de Cartagena, como é sabido, encomendaráselle a construción de submarinos. E ás unidades produc-

tivas do sur e do norte, ¿qué actividade se lles encomenda?, ¿as mesmas?, ¿terán que competir entre elas para conquistar carga de traballo?

De ser este o destino establecido polo Goberno para estas dúas unidades de produción, está claro quen levará sempre as de perder, e non é por ser agorero senón porque historicamente así sucede sempre. ¿Alguén o dubida?, ¿repasámo-la historia? Non creo que sexa necesaria, é evidente.

Somentes haberá unha cousa que posibilite que a historia non se repita, que sexamos capaces en Ferrol-Fene ou en Fene-Ferrol de

deixarnos de mirar a redondez dos respectivos ombrigos, e me explíco:

Puerto Real dispón dunhas instalacións que o convirten nun verdadeiro monstro devorador de carga de traballo de todo tipo, e que por riba conta cos parebés políticos habidos e por haber para obter un trato preferente, feito este demostrado ata a saciedade en toda a traxectoria de Puerto Real como estaleiro civil.

Ferrol, que ata o de agora monopolizaba a construción de buques militares de medio e gran porte, dispón dunha plantilla altamente cualificada para tal co-

metido, pero o que lle falta son unhas instalacións modernas e funcionais que possibiliten un incremento de produtividade e rendibilidade para poder competir con garantías no mercado nacional e cada vez máis no mundial, dado os recortes presupostarios do noso Goberno no referente ós custes do Ministerio de Defensa.

Pois ben, sendo conscentes desta carencia e de que temos que facer fronte cada vez máis á competencia, ás veces desleal, de terceiros países e mesmo como dixeran antes dentro do noso propio país, o que deberíamos facer sería aproveitar o millor de cada unha das instalacións navais de que dispoñemos, Ferrol-Fene e Fene-Ferrol: Man de obra do millorío do mundo e unhas modernas e preparadas instalacións, dotadas dunhas naves que poderían aco-

ller a construción dunha fragata baixo tellado e logo ca grúa pórtico de 800 toneladas, colocala en tres ou catro seccións nas anguias da grada para o seu lanzamento ó mar. Aforraríamos tempos de entrega, custe, condicións de traballo, etc., etc., en definitiva, incrementaríamos a nosa competitividade de maneira considerable e iso e bó, ¿non si?

Claro que ó millor o que se pretende é demostrar que non somos rendibles, que unha vez máis todo o mundo vexa que seguemos a ser unha carga para o país, que con manter en activo Puerto Real o demais sobra... total... ¿quén mira pola comarca de Ferrol?

(*) Xosé F. Salceda Gómez é secretario xeral da sección sindical da USTG no estaleiro de Navantia Fene