

## LIMIAR .-

Con este documento a federación do METAL da Confederación Intersindical Galega tratará de situar as que, para nós, son as coordenadas reais nas que se está a mover a Construcción Naval, así como facer unha análise do documento entregado pola SEPI ós sindicatos, para ó final presentar a nosa "PROPOSTA DE FUTURO PARA A CONSTRUCCIÓN NAVAL".

Para facer unha análise da Construcción Naval (C.N.) convén clarexar certas premisas que, de maneira intencionada, queren condicionar a capacidade da C. N. Española, e ofrecen unha análise falseada da evolución da C.N. mundial e da participación da C.N. occidental nese reparto.

O transporte marítimo de mercadorías, que supón un 90% do comercio mundial, duplicouse nos últimos 15 anos, pasando de pouco máis de 12.000 Billóns de Tms x Milla a case 25.000 Billóns de Tms x Milla. A previsión do Banco Mundial e do FMI para os vindeiros 15 anos mantén as mesmas perspectivas.

A cota de participación da C.N. española na C.N. mundial pasou de ser o 5% na década dos setenta ó 1,8% na década dos noventa, reducindo a súa participación en 2/3, namentres que a cota de participación *de Europa occidental* con respecto á C.N. mundial, pasou de ser do 35% na década dos 70, ó 24% na década dos 90, reducindo a súa participación en 1/3. No que respecta á cota de participación da C.N. española na C.N. europea, pasou de ser o 14% na década dos 70 a ser do 7% na década dos 90, reducindo a súa participación á metade.

Estes datos lévannos a afirmar que se España reduce drasticamente (a metade) a súa cota de participación no mercado de novas construcións mundiais, e Europa occidental só perde un tercio da súa cota de mercado, a crise da C.N. española débese a políticas comerciais e industriais erróneas, tanto por parte do estado español, coma dos xestores das empresas do sector.

Por outra banda, hai que salientar o elevado nivel experimentado pola demanda mundial a partires do ano 1998, acadándose cifras superiores ás da produción, e que chegan a ser no último ano da orde das máximas históricas, o que resulta indicativo do elevado nivel de produtividade rexistrado no sector, despois das reducións experimentadas na súa capacidade de produción e de emprego neste tempo.

Se o sector da construción naval ten unha demanda superior á produción, non podemos falar de crise no sector, senón máis ben, como pasa en calquera outro sector, dunha crise que pode afectar a determinadas empresas.

Con respecto ó fenómeno asiático, e sen negar nunca o feito real do forte desenvolvemento da construción naval coreana, no que ten moito que ver a política industrial daquel estado, así como os xaponeses, cómpre salientar que a suma da cota de participación no reparto da demanda mundial de Corea e Xapón, permanece case inalterable dende 1984, sendo no quinquenio 1980-84 do 56.1% e no quinquenio 1995-99 do 58%. Polo tanto o aumento de cota de Corea queda compensado pola diminución de cota de Xapón.

Con respecto á produción off-shore, condicionada obviamente polos prezos do cru, debemos ter en conta o incremento que as extraccións de petróleo off-shore tivo nos últimos dez anos, máis do 10%, así como a evolución á alza dos prezos do cru, e a solicitude feita por tódolos países industrializados á OPEP de que incrementara a súa produción, incremento que pode significar a apertura e busca de novas zonas de prospección máis lonxe da costa.

A distancia das áreas de prospección das zonas de costa, marcará no futuro máis próximo a adaptación dos artefactos extractivos actuais, que terán que absorber tarefas de produción.

De todas maneiras e sen especular sobre os métodos de extracción de petróleo nin en que zonas se realizará, o que si está constatado é un incremento da demanda de artefactos flotantes (plataformas semisomexibles, FPSO e FSU)

fronte ás plataformas fixas. Convén subliñar tamén as expectativas de mercado que ten a produción de petroleiros multipropósito, que poden ser utilizados como lanzadeiras e realizar as funcións de extracción e/ou produción.

No mercado de reparacións, non podemos ocultar unha lixeira diminución do número total de buques reparados, atopándonos cun mercado preso no militar, mentres no civil está fortemente marcado pola capacidade e rapidez en ofertar, zona de influencia, prezos e prazos.

En principio as ofertas do conxunto dos estaleiros españois non se diferencian, tanto nos prezos coma nos prazos, do resto dos da zona de influencia, de aí a grande importancia que ten a política comercial a seguir polos responsables desta área nos estaleiros. A parte máis deficiente en Reparacións nos estaleiros públicos encóntrase localizada na dotación e nas infraestructuras.

En canto ó mercado da construción militar, atopámonos cunha previsible diminución da facturación da mariña de guerra española (MGE); unha excesiva dilatación nos pagos da MGE, xa que p.ex. as F-100 comezarán a pagarse despois da entrega da 1ª fragata (ano 2002), e rematarán de pagarse no ano 2015; unha diminución dos presupostos de defensa a nivel mundial; unha grande oferta de buques de segunda man; unha crise económica xeral na maioría dos potenciais clientes (Iberoamérica e Asia); e unha alta dependencia tecnolóxica nos sistemas de combate.

De todas maneiras tamén temos a vantaxe de ofrecermos produtos atractivos a nivel de medianas potencias, e o prestixio acadado trala construción do portaaeronaves para Tailandia, así como a recente consecución do contrato para construír as fragatas de Noruega.

Cabe sinalar tamén, que os planos de axuste sufridos no conxunto dos estaleiros públicos, dende 1984, non perseguiron máis obxectivo cá redución de planteis e da capacidade de produción, feito recoñecido nos propios informes da SEPI. Deste xeito, encontrámonos no ano 2000 coas mesmas eivas que tiñanos no ano 1984, e todo debido a unha política industrial totalmente errada por parte dos

sucesivos gobernos españois, con escasos investimentos en I+D, e tendo como obxectivo primario preparar as empresas para a súa privatización, e non para fortalecer o sector naval público.

Convén lembrar que o Plano Estratéxico de Competitividade non era un intento válido de abordar en profundidade a solución dos problemas que afectaban, e seguen afectando, á industria naval pública de cara á súa competitividade; máis ben pretendía exclusivamente a redución de planteis e a desaparición/privatización dos estaleiros públicos, contemplando ademais o peche definitivo de ASTANO á construción naval.

Por conseguinte, e logo do exposto en liñas precedentes, calquera novo plano que se queira facer debe pasar obrigatoriamente por:

- mellorar a eficiencia técnica e industrial
- mellorar a eficiencia comercial
- mellorar a eficiencia económico-financeira
- mellorar a eficiencia administrativa e organizativa.

E todo isto en base a colocar nos postos de responsabilidade das empresas a persoas con capacidade profesional, e non por razóns de afinidade política, como sucedeu ata agora.

Para rematar, é importante remarcar a importancia vital da construción naval pública en zonas de crise crónica (Ferrolterra, Baía de Cádiz), e asumir que é a dependencia deste sector o que provoca esta situación de crise permanente. Como exemplo salienta que, sen contar os postos de traballo indirectos, en Ferrolterra o conxunto Bazán-ASTANO perdeu nos últimos 25 anos máis de 11.000 postos de traballo pasando de 14.800 traballadores ós actuais 3.400 (Citröen Hispania Vigo pasou de 5.300 a 10.035 no mesmo período).

## APUNTAMENTOS SOBRE O DOCUMENTO DA SEPI DE 26/07/00.

Chámase FUSIÓN a operación de transmisión de patrimonio dunha ou varias sociedades a outra, ou a unha nova sociedade. No caso de que esta operación de transmisión de patrimonio fágase a unha sociedade xa existente, denomínase FUSIÓN POR ABSORCIÓN, e vai acompañada dunha disolución sen liquidación. Isto é unha definición económica e empresarial do proxecto que presenta a SEPI para os estaleiros, pero tamén é o único que ten relación cunha fusión empresarial.

Por desgracia as teses da SEPI non van acompañadas dunha operación real de futuro, como se pode albiscar no documento entregado ós sindicatos, e aínda pendente de desenvolver. O plano industrial xa mostra algúns dos vicios dos que adoceron tódolos planos entregados ata agora polos diferentes organismos gobernamentais encargados de finiquitar a construción naval pública en España.

Despois da autogabanza que se dá no inicio do capítulo 1º, xa se empezan a colocar as aspas clásicas que denotan unha intención: "las nuevas contrataciones han saturado en gran parte las instalaciones de Bazán", argumento totalmente falso, pero que xa manda unha mensaxe de reparto de traballo dos antigos estaleiros de Bazán cara ó resto dos estaleiros, o que en principio non é malo, pero xa posibilita, ou demostra a intención, de non dar prioridade á consecución de novas contratacións.

Se ben se fala dos posibles beneficios da proximidade dos estaleiros públicos civís ós militares, o que posibilitaría un aproveitamento conxunto das infraestructuras, así como compartir entre eles as capacidades tecnolóxicas e productivas, ou sexa aproveitar as sinerxías horizontais propias das empresas que teñen proximidade xeográfica, unhas páxinas máis adiante, no denominado "Nuevo Esquema de Organización", a SEPI presenta un proxecto organizativo verticalista e centralista, que de feito impedirá, ou canto menos diminuirá, o aproveitamento destas sinerxías.

Necesitamos clarexar que nos datos das posibilidades de mercado non se di que no mercado militar é moi pouco o peso que ten a facturación propiamente naval (aceiro, habilitación, etc.), dentro dese mercado de 1,32 billóns de pesetas. E este dato pode dar unha falsa perspectiva, tanto de valor engadido, como de carga de traballo.

Por outra banda nos futuros investimentos previstos, e con respecto á cifra de 100.000 millóns aclarar que por si soa non di nada. Cómpre recordar que as aportacións só para exteriorizar os pasivos do plano de empresa de Bazán supuxeron 105.000 millóns de pesetas, polo tanto sería necesario desenvolver estes investimentos para facer unha valoración axeitada deste concepto.

Neste mesmo capítulo, empézanse a marcar as contradicións permanentes do documento da SEPI. Fálase de dar resposta empresarial ós duros condicionamentos do mercado mundial, ocultando que esta resposta puido darse en procesos anteriores sen ter que chegar agora a realizar a fusión e non o fixeron; é unha frase puramente de maquillaxe. Tamén se expresa o desexo de superar plantexamentos pasados, pero vólvese referir á crise do sector naval, cando esta crise é dos estaleiros públicos españois como consecuencia das políticas aplicadas dende os organismos que controlaron o sector naval (INI, TENERE, AIE, DCN, SEPI). Evitando así calquera tipo de autocrítica da xestión dos estaleiros públicos.

Á hora de impulsar e “liderar” o proxecto europeo de integración da construción naval militar, non se pode esquecer o fracaso do proxecto da Fragata europea, en cooperación con varios países comunitarios. Tampouco é lícito obviar que o contrato acadado das fragatas de Noruega choca frontalmente con ese proxecto, pois en contra da oferta alemana, que incluía un sistema de combate europeo, este contrato conseguiuase cun sistema de combate USA (Lockheed Martin). Pero con todas estas eivas non é menos certo que no mesmo consello de ministro que aprobou a fusión dos estaleiros, tamén se deu autorización ó ministerio de defensa para asinar o acordo entre seis países para a reestructuración da

industria europea de defensa, cuestión que parte xa dunha declaración conxunta destes países do 20 de Abril de 1997.

No capítulo 2, “investimentos e mellora dos resultados de explotación”, supoñemos que o monto máis importante do investimento estará direccionado para o apartado de I+D+I, o que pasa é que de certas literaturas temos xa coñecemento previo, e outras non son máis que a translación do Plano de Empresa de Bazán:

- Programa de novos buques militares
- Programa de sistema de combate e armas
- Programa de enerxía e propulsión.

En canto ó apartado de optimización de recursos e redución de custos, entre outras cousas queremos entender que no seu desenvolvemento falarase da construción integrada, aplicación do programa NÉCORA, BRIÓN, etc.

Con isto, e sen desenvolver o capítulo de investimentos, como xa quedou dito anteriormente, temos a sospeita de que o que se está a plantexar, tendo en conta que os investimentos inmateriais (I+D) do plano de Bazán supoñen 20.000 millóns, é única e exclusivamente un transvase de investimentos xa comprometidos do Plano de Bazán ó Plano da nova empresa.

Non nos parece de recibo que neste capítulo de investimentos e mellora da ocupación, apareza a externalización dos compromisos sociais adquiridos no Plano de Bazán, así como a inclusión das contraprestacións do contrato das fragatas de Noruega. Todo isto só é entendible na filosofía de tapadeira que anteriormente mencionamos.

Subliñar de novo que non se recolle ningún tipo de investimento para potenciar o mercado de reparacións, a menos que se dirixione todo o capítulo de investimentos materiais a esta liña de negocios.

Pero despois de todo o anterior o máis preocupante é que non aparece ningunha referencia a investimentos para desenvolver produtos OFF-SHORE e nin tampouco para mellora ese tipo de produtos, o que nos leva á conclusión de que se pretende abandonar este mercado.

No apartado 3, como todo ó longo deste documento, se sobrevalora o mercado potencial, dado que a incidencia do mercado militar é moito máis baixo do que se pretende insinuar. Ademais, séguese facendo referencia ó plano de Bazán no apartado **externalizacións**.

Na introducción do capítulo 3, "nuevo esquema de organización", aparecen as maiores discrepancias e contradicións de todo o documento. Trata de transmitir un "novo" esquema organizativo, o cal non supón ningunha novidade, xa que as catro liñas de negocio son un calco do xa existente noutras empresas do sector, trocando a definición de "Plataformas" por "Construcción Naval".

A continuación desenvolve o que pretenden que sexa un novo grupo "coordinado" pola Central Corporativa, para a que reservan os seguintes funcións:

- Definición de estratexias
- Xestión patrimonial
- Relacións laborais
- Control financeiro
- Promoción de mercado.

En canto á primeira parte da introducción, temos que avisar que a definición das catro liñas de negocio na antiga Bazán realizouse no ano 1999 e polo tanto os efectos tanto negativos coma positivos que poida ter esta definición, non se percibirán a curto prazo, e menos cando só pasaron uns meses.

Aínda que estes efectos poidan ser positivos na organización, cousa que está por ver, no grupo atopámonos nunha situación totalmente distinta, xa que a fusión trouxo consigo unha acumulación de actividades, e/ou estaleiros en dúas zonas:

Ría de Ferrol e Baía de Cádiz, que necesitan, e teñen que ter, un tratamento específico, xa que concentran tres das catro liñas de negocio do grupo, partindo da consideración de que construción naval (civil, militar, off-shore) é unha sola liña de negocio.

Como xa indicamos no limiar, este tipo de organización imposibilita que se aproveiten axeitadamente as sinerxías horizontais por proximidade e dificulta o aproveitamento das que se poidan producir entre a mesma liña de negocio.

A segunda parte da introducción ten unha redacción moi confusa. Por un lado cada liña de negocio terá a súa cabeceira técnica e comercial, e logo un grupo de factorías responsables da produción; e por outro, a central corporativa resérvase unha serie de actividades con conceptos demasiado amplos. É dicir, o documento non define onde remata a coordinación e empeza a xestión.

Ó reservarse para a central corporativa a función das relacións laborais, a cal non ten incidencia directa na produción, só pode obedecer a quen ten demasiado afán controlador, ou centralizador. O control financeiro unido á desaparición das sociedades e á distribución das liñas de negocio sen localización xeográfica, dificulta a localización das dificultades financeiras, se as houbera.

Construción naval.- As liñas de negocio pasan neste caso a facer o labor empresarial de distribución de traballo e para "atender sus pedidos" se dota de estaleiros asociados, empresas que deica agora tiñan total control sobre a súa actividade, pasan a depender de outros. Este equipo xestor decidirá quen, cando e como terá traballo ou non. Neste intre é bo que recordemos o alto nivel de politización dos xestores.

Retomar a idea do PEC, de que os estaleiros teñan unha dedicación principal e outra complementaria, é outra das contradicións desta "nova organización"; ou sexa que se trata de facer un grupo que poida acceder a todo tipo de mercado naval, pero sen embargo a algúns estaleiros se lles limita o acceso a ese amplo mercado.

O obxectivo primordial debe ser posibilitar que tódolos estaleiros poidan acceder ó máis amplo mercado posible, dotándoos das infraestructuras necesarias para que, en momentos de falta de carga de traballo, poidan asumir a construción de bloques, módulos ou aneis.

Estaleiros duais.-

Como xa dixemos anteriormente consideramos que as zonas de Ferrolterra e Cádiz teñen que ter unha situación distinta, xa que nestes dous casos se trata de fusionar estaleiros, e teñen unha situación de crise crónica provocada polos estaleiros públicos. Polo tanto deben de tratarse como dous complexos que abrangan tódalas liñas de negocio posible.

Unidade da Ría de Ferrol.-

A pesares de non estar de acordo coa organización proposta pola SEPI para as liñas de negocio nesta comarca, imos posicionarnos sobre os puntos máis negativos que contén esta proposta.

Só abrangue parte das actividades do novo grupo: OFF-SHORE e militar, e aínda por riba a construción dos LPDs trasládase a Cádiz. Dende a nosa perspectiva, avalada pola necesidade de rendibilizar tódolos recursos, capacidade de produción e históricas, esta unidade ten que dedicarse a todo tipo de construción naval.

A construción de bloques/módulos ou aneis (isto si é novo) non poderá ser considera nunca como unha actividade, sexa complementaria ou principal.

Reparacións e transformación.- Coincidindo coa exposición dos obxectivos, parécenos que esta declaración de intencións non se traduce no apartado de

investimentos, ademais de non aclarar se tódolos centros ou factorías que poden dedicarse a reparacións, poden tamén asumir e realizar os traballos de grande transformación.

Propulsión.- Neste apartado faltan en Ferrol os aerogeradores, actividade á que se vén dedicando dende hai tempo a fábrica de turbinas, proxectos de enerxías alternativas, biomasa e tódolos produtos derivados da implantación do gas natural como combustible enerxético.

Como conclusión, este apartado de novo esquema organizativo, por un lado, adoece de tódolos lastres do pasado, como é a nula autonomía das factorías e/ou centros, propensión á burocratización centralizadora, intento de control das relacións laborais; e por outro lado, non aposta por novos mercados e/ou actividades, xa que o único que fai é repartir as actividades actuais das empresas, e por riba retoma vellos esquemas xa abandonados.

No esquema da páx. 12 do documento da SEPI pode verse un deseño claramente xerarquizado e centralizador, no que é imposible dar autonomía de intervención ás distintas unidades de negocio, o cal só dificultará as respostas rápidas nos mercados, todo o contrario do aproveitamento da capacidade productiva das zonas.

Prestar atención ó capítulo 4, e sobre todo ó primeiro parágrafo, é obrigado, xa que a mesma SEPI fai unha autodenuncia do que pretenden facer co proxecto industrial de futuro: nin máis nin menos que repartir os contratos militares actuais para minimizar temporalmente a crise dos estaleiros públicos.

Os seus propios datos delátanos; así, abonda con ver que mentres a posible carteira de pedidos do mercado militar supón o 60 % do mercado potencial do novo grupo, o plantel que achega Bazán a ese grupo supón a groso modo o 46% do total. E indo á páx. 14, se sumamos buques en construción e novos contratos, vemos que se está a falar de 17.233.800 horas de ocupación no conxunto do grupo ata o ano 2009. Pois ben, sendo conscientes de que no mercado civil é

difícil atoparse con contratos a tan longo prazo coma no militar, cunha capacidade anual do grupo na liña de Construcción Naval de aproximadamente 7.000.000 de horas, é doado deducir que o grupo arranca cunha subactividade moi importante, co que só queda repartir as miserias, reparto que, como nos demostrou a historia, sempre se fai a capricho dos políticos de turno.

Non imos voltar a insistir no dito con anterioridade sobre o mercado militar afín de 1,32 billóns. E xa é a terceira vez.

Con respecto ás páxinas de propaganda números 15 e 16, como xa dixemos en parágrafos anteriores, e se este é o proxecto de futuro, non entendemos como nos produtos da DCN aparece ASTANO só dedicada á actividade OFF-SHORE, e a páxina de Bazán, nin se axusta á realidade actual, nin ós acordos do Plano de Empresa.

O que nos resulta máis rechamante no capítulo 5, dedicado ó desenvolvemento de novos produtos, é a falla total de novos produtos militares e de OFF-SHORE. Este capítulo é, en liñas xerais, un compendio de tódolos traballos que en diferentes fases, actualmente se están a deseñar dentro da construción naval convencional en España.

Se as prioridades da SEPI dentro deste novo grupo é o lanzamento de novos produtos exclusivamente do sector civil, está condenándoo a unha reestructuración productiva continua, coa conseguinte perda de mercado, e o estancamento e/ou desaparición dos centros onde se producen produtos que non abarcan este mercado.

Se reiteradamente ó longo do documento dise que a potencialidade do mercado civil representa menos dun 40% do mercado do novo grupo, é obviamente unha negligencia non desenvolver novos produtos direccionados cara ó outro 60% de mercado.

A estraña situación que se dá ó non aparecer ningunha actuación prioritaria referente ó desenvolvemento e lanzamento de novos produtos OFF-SHORE, só podemos considerala como un abandono dese mercado, ou alomenos unha renuncia a este tipo de construción.

A suposta saturación das instalacións de construcións navais militares nos vindeiros anos, está a influír negativamente no novo deseño da empresa, xa que logo, esta ausencia de novos produtos militares, parecen actuacións propias de quen pensa que ten un mercado xa cautivo, e non necesita desenvolver ningún produto novo.

Non é posible que non se lles ocorra ningunha nova actuación prioritaria nos centros que non están encadrados propiamente na industria naval tanto civil como militar, estámonos a referir á propulsión e sistemas e armas. Estes son os casos dentro do grupo, onde unha diversificación da súa produción e mercado actual faise totalmente imprescindible.

Unha decisión que debe levar consigo direccionar cara ó estudio, deseño e fabricación dos produtos froito desa diversificación, unha parte importante dos recursos monetarios da nova empresa, á vez que se deben orientar recursos cara á experimentación.

Ó noso entender, unha aposta forte por todas e cada unha das liñas de actividade deste novo grupo é a única maneira de poder subsistir no futuro a medio e longo prazo, xa que coincidimos na grande agresividade de tódolos mercados onde está a participar o novo grupo.

Unha aposta clara pola conversión da industria militar, é unha das poucas maneiras de garantir plena ocupación en tódalas empresas do grupo. As experiencias neste capítulo a nivel mundial téñenos que valer para tratar de conseguir novos produtos de cara ó futuro, á vez que conseguimos novos mercados.

En definitiva, no documento, sobra a intención de crear unha historia oficial do novo grupo, que o único que demostra é que fracasaron tódolos planos gubernamentais de salvar a crise dos estaleiros públicos, quizais porque nunca se abordou o problema atacando as causas desa crise, que como xa dixemos reiteradamente dende 1980, ten unha grande compoñente política, xa que, independentemente da mala situación que pasou o sector, foron os acordos políticos os que inicialmente a provocaron.

Esa historia oficial dos estaleiros oculta intencionadamente os datos do número de traballadores e traballadoras que aportaron o seu traballo para conseguir que este sector mantivérase sempre á vangarda no mundo, os milleiros de postos de traballo perdidos, ocultando tamén intencionadamente, a situación de crise crónica que padecen algunhas comarcas onde este sector estivo implantado.

Por outra banda, no documento, faltan esas medidas políticas que sitúen ó sector con capacidade de competir en igualdade de condicións e que lle devolvan a capacidade de actuación que sempre tivo.

A conclusión máis importante que facemos da lectura do documento da SEPI é: que non se cre na capacidade deste grupo, que como xa se dixo esta operación non é máis que unha maneira de ocultar o problema a curto prazo para que volte a aboiar máis adiante, isto sempre e cando a “mellora da produtividade” e a “adaptación a unha nova capacidade” non remate coa desaparición dos poucos postos de traballo que nos quedan.

## COMPLEXO INTEGRAL DA RÍA DE FERROL

### Limiar.-

Dende a federación do metal da Confederación Intersindical Galega (CIG-METAL), e como froito da análise das páxinas anteriores, e das posicións que durante o proceso de permanente reconversión do sector naval galego mantivemos, desenvolvemos neste capítulo un proxecto industrial e integral para a Ría de Ferrol que revitalice e defenda o sector naval galego.

Ademais do referido no parágrafo anterior, dous son os puntos básicos que nos levan a facer este desenvolvemento:

O primeiro é o convencemento que temos dende a CIG-METAL de que o grupo estatal de construción naval que propón a “Sociedad Estatal de Participaciones Industriales” (SEPI), independentemente das eivas detectadas e expresadas en apartados anteriores, non busca solucións á crise que está a sufrir a construción naval pública galega.

O segundo, é que consideramos que a construción naval pública galega xa ten feito ó longo dos últimos anos tódolos sacrificios que tiña que facer, e nestes momentos non se poden asumir nin pola C.N. Galega nin pola comarca de Ferrolterra un só sacrificio máis.

Neste punto é conveniente subliñar que a C.N. de Ferrolterra é a única que con carácter público fica en Galicia, polo tanto este sector é de tanta importancia que non se pode realizar ningún novo “experimento” que poña en perigo o sector ou os postos de traballo, tanto directos como indirectos, que del dependen nesta comarca.

En lóxica coherencia cos puntos anteriores, a nosa proposta está orientada a recuperar o maior número de postos de traballo posibles para os distintos centros e para a comarca, e recuperar tamén a capacidade que tiña a C.N. pública de Galicia non hai moitos anos.

Para poder entender dunha maneira clara os nosos posicionamentos é imprescindible facer un recordatorio das situacións do recente pasado e asumir certas conclusións incuestionables.

Independentemente da situación do sector naval a nivel mundial, europeo e/ou español nestes momentos, ninguén pode discutir que a “solución” de separar a empresa ASTANO do sector naval e dedicala exclusivamente ó sector OFF-SHORE, non conseguiu para nada os obxectivos buscados, xa que a día de hoxe atópase en peor situación da que estaba antes dos diferentes procesos de reestructuración naval que sufriu, a pesares de conseguir mellorar a súa produtividade ata cotas máis que aceptables, e desenvolver e deseñar tódolos artefactos off-shore que se conseguiron contratar.

A prohibición de que a E. N. Bazán teña acceso ó mercado civil e ás grandes transformacións non só conseguiu non derivar traballo á C.N. pública, senón que provocou dous planos de adaptación de capacidade e planteis, que só acadaron a redución dos seus cadros de persoal, a diminución da súa capacidade e aumento da subcontratación, coa conseguinte precarización do pouco emprego que deixou.

A segregación da antiga división industrial de ASTANO, agora chamada IMENOSA, non só non axudou a buscar a viabilidade do estaleiro (este só era un argumento), senón que nestes momentos, e despois de pasar por diferentes proxectos, propietarios e intentos de privatización, etc., está en verdadeiro perigo a súa pervivencia como empresa.

Xa que logo ningunha das grandes actuacións mencionadas conseguiron o seu obxectivo. As razóns, xa as analizamos nos capítulos anteriores. Entón é de

sentido común, e quizais o máis simple, retomar, na medida do posible, a situación anterior ós feitos relatados, e a partires desta situación, facer un novo deseño industrial que recupere tódalas actividades que historicamente realizaban as devanditas empresas, é dicir ASTANO, E. N. Bazán e IMENOSA.

A partires deste punto, cumpriría direccionar as estratexias comerciais de cara a recuperar o mercado perdido. Convén lembrar neste momento que ningunha destas empresas está participando no mercado civil convencional dende hai dezaseis anos. Polo tanto é prioritario o apoio e o compromiso de tódolos estamentos públicos para favorecer esta estratexia comercial.

Outro dos puntos de actuación, e quizais onde a estratexia comercial é máis agresiva, é na liña de actividade de reparacións e grandes transformacións. Subliñar aquí que aínda que no mercado de carenas se tivo unha incidencia normal durante os últimos anos, e no de reparacións mantívose con altos e baixos, ó mercado de grandes transformacións se leva dezaseis anos sen poder ter acceso a ningún tipo de contrato.

### Un novo esquema.-

Dende a CIG-METAL propoñemos a agrupación de toda a capacidade productiva que actualmente ten a ría de Ferrol no eido industrial público, formando un COMPLEXO INTEGRAL que estea formado polas actuais empresas e/ou centros seguintes: ASTANO, factoría de Ferrol da E.N.Bazán e IMENOSA.

A soa existencia dun COMPLEXO INTEGRAL obviamente non pode solucionar o problema da construción naval pública, polo tanto debe entenderse este esquema como a mellor maneira de efectivizar unha serie de medidas e actuacións que ó longo deste capítulo propoñeremos. De todas maneiras faremos a continuación relatorio das vantaxes que ofrece este modelo que defendemos con respecto a outras propostas.

Das catro liñas de negocio que ten o grupo, actualmente tres están localizadas en Ferrol, polo tanto o aproveitamento das sinerxías horizontais e unha utilización adecuada de tódolos servicios e instalacións que teñen as empresas que forman o complexo é a primeira medida efectiva que se consegue, e isto debido só á súa propia existencia.

Tanto ASTANO como Bazán teñen departamentos integrados na liña de negocios denominada “construción naval”, e a existencia do complexo, potenciaría e efectivizaría a cooperación entre as dúas empresas, propiciando a existencia de sinerxías horizontais por proximidade.

Estas dúas empresas tamén están integradas na liña de negocios de reparacións, que é a área que máis contratos realiza coas empresas auxiliares. Polo tanto o complexo posibilitaría un mellor reparto na actividades destas, e ó mesmo tempo posibilitaría definir actuacións de alianzas e cooperaciónns estables coas empresas auxiliares, que redundarían na diminución da precariedade e da temporalidade nos traballadores e traballadoras das empresas auxiliares.

A integración de IMENOSA no complexo posibilitaría xa de principio a potenciación da actividade no grupo que denominamos “bens de equipo”. A liña de produción desta empresa obviamente beneficiaríase das necesidades en bens de equipo do complexo, participando activamente no proceso de busca de novos produtos orientados ó campo experimental entroutros.

A fábrica de turbinas de Bazán ten unha liña de negocio, “propulsión”, cunha actividade claramente diferenciada dentro do grupo e do complexo, pero xunto con IMENOSA, permitiría encetar con moitas garantías de éxito, un proceso de diversificación e de conversión da industria militar de cara a novos campos de actuación.

Compoñentes do complexo.-

## ASTANO

Superficie	755.000 m <sup>2</sup>
Cadro de persoal	1.132
Estaleiro	1.051
Reparacións	81
Actividade actual	
Estaleiro	Construcción OFF-SHORE
Reparacións	Maiormente carenas, pouca actividade de reparacións.
Instalacións	
Gradas	1 de 337 m. x 58 m. Con posibilidades de construír dous buques de pequeno porte simultaneamente. 1 de 337 m. x 49 m. . Con posibilidades de construír dous buques de pequeno porte simultaneamente.
Diques	1 de 160 m. x 24 m. 1 de 260 m. x 38 m.
Peiraos	2.700 m.

## BAZÁN

Superficie	990.000 m <sup>2</sup>
Cadro de persoal	2.542
Estaleiro	1.860
Reparacións	297
Turbinas	385
Actividade actual	
Estaleiro	Construcción Naval militar
Reparacións	Maiormente reparacións, pouca actividade de carenas.
F. turbinas	Turbinas e Aeroxeradores.
Instalacións	
Gradas	1 de 224 m. x 30 m. 1 de 250 m. x 30 m. 1 de 320 m. x 53 m. . Con posibilidades de construír dous buques de pequeno porte simultaneamente.
Diques	1 de 133 m. x 26 m. zona militar 1 de 205 m. x 31 m. utilización conxunta 1 de 330 m. x 50 m.
Peiraos	3.230 m.

## IMENOSA

Superficie	94.887
Cadro de persoal	250
Actividade actual	Bens de equipo
Instalacións	
Peiraos	600 m.

Os datos de cada un dos centros que compoñen o complexo fannos ver claramente que a maioría da súa actividade se complementa, e ó ter adaptadas as súas instalacións ás respectivas actividades, estas tamén se complementan.

## COMPLEXO INDUSTRIAL DA RÍA DE FERROL

Superficie 1.839.887 m<sup>2</sup>

Cadro de persoal	3.924
Estaleiro	2.911
Reparacións	378
Turbinas	385
Bens de equipo	250

### Actividade actual

- Construcción OFF-SHORE
- Construcción naval militar
- Carenas e reparacións
- Turbinas
- Aeroxeradores
- Bens de equipo

### Instalacións

Gradas	5
Diques	5
Peiraos	6.430 m.

O resultado global é o propio dunha industria considerable, aínda que temos que subliñar, dúas eivas importantes:

Certas instalacións, debido a que non existía intención de pular pola viabilidade das actividades, teñen deficiencias das que falaremos no capítulo de investimentos.

Os procesos continuos de reestructuración que sufriron tódolos centros do complexo provocou un desaxuste e desequilibrios dos cadros de persoal, que é necesario resolver por medio do **rexuvenecemento de planteis (incorporacións de xoves)** e con programas específicos de formación.

## Actividade.-

A conformación do Complexo Industrial da Ría de Ferrol ten como obxectivo prioritario, como xa dixemos anteriormente, a recuperación para a comarca de ferrolterra de tódalas capacidades productivas que se lle quitaron, ou que se atopan nestes momentos con escasa incidencia productiva, debido ós procesos de reestauración dos últimos anos.

Xa que logo, e como indicación xeral, o complexo industrial ten que abordar con capacidade de competir todas e cada unha das actividades seguintes:

- Construcción de buques mercantes.
- Construcción de buques militares.
- Construcción de plataformas de extracción de cru.
- Construcción de artefactos Off-Shore.
- Reparacións civís.
- Reparacións militares.
- Grandes transformacións.
- Fabricacións de bens de equipo.
- Fabricacións de turbinas.
- Fabricacións de aeroxeradores.
- Deseño.

Medidas de potenciación das actividades.-

Con independencia da creación do grupo, a situación en canto ás autorizacións, axudas e limitacións das empresas que forman o complexo non variaron, polo que resulta imprescindible a modificación e/ou derogación de toda a normativa que limite a participación de ASTANO ou Bazán en calquera das actividades do grupo, nomeadamente o Real Decreto 442/94 que impide o acceso de Bazán á construción naval civil convencional, e sobre todo a recuperación no deseño da U.E. de ASTANO com empresa constructora de buques.

Debido ó grande espacio de tempo que os dous estaleiros estiveron arredados do mercado da construción civil, procede, xa que logo, unha potenciación de ámbolos dous departamentos comerciais.

Para afrontar competitivamente as actividades de reparacións e grandes transformacións, cómpre adecuar as infraestructuras dos estaleiros, eliminando as deficiencias que teñen actualmente.

A estratexia comercial de reparacións ten que ir encamiñada a presentar ofertas que agrupen tódolos procesos de reparación e carenaxe, de cara a conseguir acordos con compañías determinadas.

A recuperación dos mercados perdidos en bens de equipo é unha laboura primordial das direccións da fábrica de turbinas e IMENOSA, así como a busca de alianzas estratéxicas con socios tecnolóxicos.

Estas dúas factorías teñen que ser tamén a punta de lanza do proceso de diversificación e conversión da industria militar.

Diversificación e ou conversión.-

Dende a CIG-METAL non discutimos o bo momento que está a pasar a construción naval militar no estado español, pero os novos métodos de construción, así como o aumento de capacidade productiva, poden poñer en perigo a capacidade que ten este sector de manter os empregos que actualmente dependen del a medio prazo, xa que a construción da plataforma é o que menos valor engadido deixa, sendo o sistema de combate a parte dun buque militar que representa o mais alto custo.

Xa que nestes momentos non se está capacitado para desenvolver un sistema de combate español, que poida ser competitivo para a maior parte dos buques

militares que se constrúen, e aínda que nalgún momento chegara a selo, obviamente non sería fabricado polos estaleiros. Polo tanto nas mellores perspectivas que se poidan dar, non sería posible manter o emprego nos estaleiros.

As experiencias no sector demostran que son os momentos álxidos, como o que estamos a pasar, os que deben de ser aproveitados para diversificar e/ou converter a industria militar en civil, aproveitando a tecnoloxía militar para dobre uso ou uso civil, buscando produtos susceptibles de seren producidos polas instalacións actuais.

Estes novos campos de actuación, a efectos meramente indicativos, poderían ser:

- Descontaminación.
- Ecoloxía e tecnoloxía mariña.
- Explotación de recursos mariños.
- Enerxías renovables.
- Maquinaria industrial.
- Vehículos de transporte marítimo.

## Organización empresarial do complexo.-

Como declaración básica de principios temos que empezar dicindo que para a CIG-METAL a titularidade do grupo de construción naval ten que ser pública. Esta posición é indiscutible e innegociable. Asemade na titularidade do complexo industrial da Ría de Ferrol tería que ter cabida a Xunta de Galicia.

A estrutura empresarial que se defina para o grupo de construción naval, ten unha importancia relativa, sempre que se respecte a autonomía empresarial territorial. Polo tanto cómpre aumentar a capacidade e grao de autonomía dos centros e/ou complexos, descentralizando os actuais órganos de xestión para convertelos en órganos de coordinación.

Tendo en conta o exposto no parágrafo anterior, defendemos claramente unha estrutura de grupo territorializado, coa suficiente autonomía para os centros e/ou complexos que permita afrontar diversas estratexias (productivas, comerciais, de xestión, etc.), como diversos son tamén os complexos e/ou centros que conforman o grupo de construción naval.

Como xa dixemos ó longo do documento, é moi importante separar a organización productiva da coordinación, sobre todo tendo en conta a diversidade de sectores que abrangue o grupo en xeral, e o complexo en particular.

Mentres que se aumenta o grao de autonomía do complexo, cómpre tamén aumentar o grao de autonomía de xestión dos centros, xa que son estes os encargados da produción e dos aspectos comerciais.

Nesta estrutura é primordial a coordinación entre os centros do complexo, xa que de non facerse, sería totalmente imposible aproveitar as sinerxías a que nos referimos en apartados anteriores. Esta laboura de coordinación tería que ser levada a cabo pola dirección do complexo, que sería tamén a encargada de

coordinar, potenciar e definir as actuacións de alianzas e/ou acordos estables coas empresas auxiliares do naval.

As relacións de coordinación coa estrutura de dirección do grupo de construción naval serían responsabilidade da dirección do complexo.

A coordinación entre os diferentes centros da mesma liña de actividade do conxunto do grupo, sería responsabilidade da dirección corporativa do grupo de construción naval.

## Investimentos.-

Os investimentos a realizar no complexo son de dous tipos diferentes, xa que tamén son dous os problemas a resolver dende un punto económico. Por unha parte é necesario garantir un saneamento financeiro en base a dotacións patrimoniais, e por outra, hai que dotalo dunha estrutura e de servizos que garantan a súa capacidade competitiva.

Para garantir o saneamento financeiro, é imprescindible dotar de fondos propios ás empresas que forman o complexo, de xeito que o nivel destes fondos sexa igual ó do inmovilizado neto.

Con carácter xeral os investimentos deberán dirixirse para:

- Promover melloras no proceso productivo.
- Mellora do grao de automatización dos procesos productivos.
- Mellora e potenciación do uso do sistema de infraestruturas.
- Medidas de apoio ó desenvolvemento tecnolóxico.
- Dotacións para os campos I+D+I.

Pormenorizadamente, necesítanse unhas dotacións específicas para a modernización e adecuación das infraestruturas ás novas necesidades productivas, como poden ser : dotación de novas grúas, así como aumentar a capacidade de elevación das grúas dos diques, dotar de todos os servizos enerxéticos e de auga necesarios a todos os diques e peiraos.

A actividade de carenas vese condicionada pola escasez de diques: a dotación para a construción dun dique flotante sería imprescindible para podermos ser competitivos no noso entorno.

Para poder manter a alta cualificación das oficinas técnicas é imprescindible facer investimentos orientados á homologación de programas, e que se facilite o intercambio de programas, deseños e actividades.

A necesidade que ten o complexo da creación de novos produtos pasa por facer investimentos que vaian orientados á investigación e desenvolvemento dos seguintes produtos:

- Programas de novos buques militares.
- Programas de novos buques civís.
- Programas de produtos Off-Shore.
- Programas de novos produtos de enerxía e propulsión.

Faise necesario tamén facer un especial esforzo no I+D+I de novos produtos para favorecer a diversificación e maila conversión.

## Outras medidas.-

O mantemento de compromisos pasados é a primeira acción que ten que levar a cabo a SEPI, como poden ser entoutros:

- Cumprimento do plano de futuro de Bazán.
- Cumprimento dos acordos de rexuvenecemento de planteis en ASTANO.

Por outra banda tres puntos, que xa propuxemos ó longo do documento, e nos que temos que volver a insistir:

- Recuperación de ASTANO com empresa constructora de buques
- Derrogación do decreto 442/94
- Fomentar as alianzas e coordinación con/entre as empresas auxiliares do sector.

Dada a situación do mercado e o escaso papel que xoga a construción naval galega no espacio europeo, con porcentaxes de participación mínimos e diminución na demanda, na produción e na axenda de pedidos, é necesario esixir diante a UE maiores cotas de capacidade para o sector naval español, e máis concretamente para o galego.

Como dixemos no inicio deste documento, a SEPI, non pode esquecer que a crise que está a padecer a bisbarra de Ferrolterra é froito das malas actuacións por parte da propia SEPI, de organismos análogos do pasado ou do propio estado. Polo tanto cómpre facer, e potenciar, un plano cos diferentes ministerios para comarcas que se sufriron a reestructuración do sector naval español.

Este plano de revitalización de Ferrolterra debería recoller investimentos extraordinarios en infraestructuras, dotacións, turismo, etc., así como por parte da propia SEPI un compromiso de instalación dalgunha empresa de entidade na comarca.

**En Galiza, a 10 de novembro de 2000**