

J. Francisco González Viñas

J. Francisco González Viñas

Presidente de Astilleros Barreras y de la organización ferial Muéstralo



Entrevista y fotografía Jorge García

El directivo **José Francisco González Viñas** destaca en esta entrevista la trascendencia que tendrá **Navalia**, la feria internacional dedicada a la construcción naval que se celebrará en Vigo en mayo próximo y que, según las previsiones, visitarán unos 7.000 profesionales y contará con 200 expositores. El directivo advierte de que el buen momento que vive el conjunto de la industria naval española es coyuntural y hace una llamada a “estar preparados”, y apostar por la innovación.

PESCA INTERNACIONAL- ¿Es **Navalia 2006** un síntoma de optimismo acerca del futuro de la construcción naval gallega?

J. Francisco González Viñas.- Sin duda y entre sus objetivos figura también el de mostrar Vigo al mundo, mostrar sus posibilidades y alternancias, en un momento de auge, dentro de las enormes dificultades que hay en el mundo. Esta feria es, además, una forma de mantenerse en los primeros lugares del sector naval y tenemos la firme esperanza de que genere puestos de trabajo en la Ría de Vigo. Respecto a la construcción naval española, reparaciones, nuevas construcciones, grandes transformaciones y conversiones, está claro que viven

un momento muy positivo derivado de la globalización del comercio. Por ejemplo, el tráfico comercial marítimo se ha incrementado espectacularmente en los últimos años, sobre todo en rutas entre países que hasta hace pocos años no tenían ningún intercambio. En los cinco continentes, con las matizaciones que corresponden a África aún en busca de su identidad, se está comerciando progresivamente más, pero con intensidad. El mar es cada vez más el camino normal para el tráfico de mercancías.

P.I.- Mencionó la posibilidad de que la feria sirva para crear puestos de trabajo...

G.V.- Y más que nada para los jóve-

“SHIPBUILDING IN GALICIA IS GOING THROUGH A GOOD PATCH”

In this interview, the Chairman, José Francisco González Viñas, underlines the importance that Navalia will have, the international shipbuilding exhibition to be held in Vigo in May next, which according to forecasts, will be visited by some 7,000 professionals and will have 200 exhibitors. The director points out that the good patch for the Spanish shipbuilding industry is momentary and sends out a call to “be prepared” and make a commitment with innovation.

P.I.- Is **Navalia 2006** a symptom of the optimism about the future of shipbuilding in Galicia?

J. Francisco González Viñas.- Certainly, as well as the objective of showing Vigo to the world, to show its possibilities, at a time of increase, despite the enormous difficulties in the world. This exhibition is also a way of keeping ourselves at the top of the shipbuilding sector and we firmly believe that this will generate jobs in the

Ría of Vigo. As regards shipbuilding in Spain, repair works, newbuilds, large-scale alterations and conversions, clearly this is a very positive time due to the globalization of trade. For example, commercial maritime traffic has increased in a spectacular manner over the last few years, especially on routes between countries which, just a few years ago, had no exchange going on. On the five continents, with exceptions such as Africa, which is still in

search of its identity, trading is progressively on the increase and with more intensity. The sea is increasingly the normal route taken by goods traffic.

P.I.- You mentioned the possibility that the exhibition may create jobs ...

G.V.- Especially for the younger generation. If through Navalia we are able to put Vigo on display, our capacity as a sector to create wealth, we will also be drawing in young people into this line of activity and, most certainly, into the maritime world.

P.I.- After long periods of uncertainty in the shipbuilding world in Galicia, can we expect this positive period to last?

G.V.- We are in an accelerated process, moving from the public to the private. In south Galicia, the private factors in the sector as a whole, as regards income and tonnage, are invoicing over 50% of the production of all the public shipyards put together. We believe that this is a passing phase. If on the one hand, the possibilities for business increase, competition with countries with a lower economic growth than the community Europe also increases, countries striving to develop a large scale shipbuilding industry, attracted by what it means for any socio-economic and political model, to have the capacity to build large vessels generating millions of work hours. This positive phase started off by a certain

imbalance between supply and demand, and the different stages of development in the shipbuilding industries of other countries. In any case, we must be prepared for when the tides turn, and they will when the gigantic new plants in China, India and East Europe, among others, become consolidated. Our competitive resources need to be aimed at manufacturing high added value products and to innovate. We also need flexibility, badly missing in Galicia, which I understand as optimizing production resources.

P.I.- Will organized shipbuilding be collaborating in the demand from the Spanish extractive sector as regards the future European Fisheries Fund have financing lines for fleet renewal and modernization?

G.V.- Tacit statements have been made on that issue and steps have been taken in that direction. The merchant and the fishing fleet have had very different community funding models. Investors in merchantship construction now have advantages to access fast-lane pay-off. With the FIGG, building fishing vessels went through some brilliant periods, but it had its beginning and its end. Right now, the Spanish fishing fleet is in an inferior position as regards replacing ships. It would be desirable for the public and private shipyards, and for shipowners, for fishing vessels to have a similar financing model to the merchantships. There are

nes. Si con **Navalia** somos capaces de mostrar Vigo, nuestra capacidad como sector para crear riqueza, estaremos también atrayendo juventud a esta rama de actividad y seguramente al mundo marítimo.

P.I.- Tras los largos momentos de incertidumbre que vivió la construcción naval gallega ¿se puede esperar que esta etapa positiva se prolongue?

G.V.- Estamos en un proceso acelerado de traspaso de lo público a lo privado. En el sur de Galicia, las factorías privadas del sector facturan en conjunto, en ingresos, y en toneladas, más del 50% de la producción de todos los astilleros públicos. Creemos que se trata de una situación temporal. Y si por una lado las posibilidades de negocio crecen, también crece la competencia de países con una evolución económica inferior a la de la Europa comunitaria, que se afanan por desarrollar una industria naval a lo grande, atraídos por lo que significa para cualquier modelo socioeco-

nómico y político, tener capacidad para construir grandes buques que generan millones de horas de trabajo. Este buen momento está originado por un cierto desequilibrio entre la oferta y la demanda y en las diferentes etapas de desarrollo en que se encuentra la construcción naval en otros países. En cualquier caso, hay que prepararse para cuando las aguas vuelvan a su cauce, que volverán y será cuando se consoliden las nuevas plantas gigantescas de China, India y de la Europa del Este, entre otras. Nuestros recursos competitivos deben estar dirigidos a ser capaces de fabricar productos de gran valor añadido, innovar. También necesitamos una flexibilidad que en Galicia se echa en falta, y entiendo esto como la optimización de los recursos productivos.

P.I.- ¿Colaborará la construcción naval organizada en la demanda del sector extractivo español, acerca de que en el futuro Fondo Europeo de



DATANET

SISTEMA ACÚSTICO DE MEDICIÓN DE APERTURA DE PUERTAS

¡Obtenga un beneficio inmediato sobre el control de su red!

DATANET le permite obtener información sobre:

- la **abertura** de las puertas
- los **cambios** de la red de arrastre
- la **profundidad** y la **temperatura** en el nivel de las puertas

¡Con DATANET elija el resultado y la eficacia!

GEONET® IXTRAWL DATANET

ACÚSTICA ELECTRONICA MARINA

Distribuidor en España: NAUTICAL/Vigo
Tfno: + 34 986 213 741 - Fax: + 34 986 214 794
E-mail Dto. Comercial: nautical.vigo@nautical.es
Sitio web: www.nautical.es

IXTRAWL Francia - E-mail: info@ixtrawl.com - Sitio web: www.ixtrawl.com

J. Francisco González Viñas

POTENCIA PARA BARCOS PROFESIONALES

EL NUEVO MOTOR DE VOLVO PENTA D9

VISÍTENOS EN EXPOMAR



La nueva generación de motores marinos diesel de 9 litros de Volvo Penta está realizada con las más recientes tecnologías en fabricación de motores.

- Un impresionante par a bajas revoluciones conseguido gracias al nuevo turbo de doble entrada.
- Alto rendimiento y bajas emisiones de gases gracias al sofisticado sistema de control electrónico del motor
- Compacto y de diseño asimétrico, éste nuevo 9 litros diesel sustituye tanto al 7 litros como al 10 litros de Volvo Penta.

El nuevo D9 está disponible para trabajo pesado en propulsión (rating 1) en potencias desde 300 hasta 425 cv y para altas prestaciones en 500 cv, así como en grupos electrógenos completos, si necesita más información, contacte con su agente de Volvo Penta más cercano.

VOLVO PENTA

www.volvopenta.es

la Pesca haya líneas de financiación para la renovación y modernización de flota?

G.V.- Hay pronunciamientos tácitos en ese sentido y se han dado pasos en esa dirección. La flota mercante y de la pesca han tenido modelos de financiación comunitaria muy distinta. Los inversores de construcciones mercantes tienen ahora ventajas para acceder a una amortización acelerada y con el IFOP, la construcción de pesqueros tuvo etapas brillantes, pero tuvo un comienzo y un fin. En este momento la flota pesquera española está en inferioridad en cuanto a sustitución de barcos. Sería deseable, para los astilleros públicos y privados y para los armadores, que los barcos de pesca tuvieran un modelo de financiación similar al de los mercantes. Hay y habrá acciones de nuestro sector ante la Administración con ese objetivo, pero son procesos lentos.

P.I.- Por último, Navalia 2006, además de mostrar productos y servicios, es una ocasión para los contactos internacionales...

G.V.- Por muy grande o pequeño que sea el mundo, nos conocemos todos y no hay fronteras para nuestros productos. Existe una intensa comunicación entre los gestores, los clientes y las fuentes de financiación. **Navalia** será un punto de encuentro donde se formalizarán acuerdos, que si no fuera en esta feria se suscribirían, la mayor parte, en otro sitio; pero es seguro que **Navalia** los facilitará. Al coincidir todos en una feria, surgen posibilidades, formalizaciones, contactos y, en ocasiones, reduce la necesidad de los constantes desplazamientos que estamos obligados a realizar. **Navalia** constituirá un espaldarazo, además de mostrar Vigo en mayo, que es cuando se pueden complementar las horas de trabajo con las dedicadas alternar, conocer la oferta cultural, nuestra gastronomía. Esta feria, como otras del ramo que se celebran en Europa, aceleran los procedimientos. Nunca se firma un barco de 80 ó 100 millones de euros, sin un conocimiento previo y personal importante de los principales actores que intervienen en la construcción. **Navalia** facilitará esas cosas. ↓

and there will be actions in our sector with the Administration with that aim, but these are slow processes.

P.I.- In closing, Navalia 2006, apart from displaying products and services, is an opportunity to make international contacts...

G.V.- No matter how large or small the world is, we all know each other and our products have no borders. There is close communication between the managers, the customers and sources of finance. Navalia will be a meeting point for signing agreements, which, for the most part, if not signed here, would be signed elsewhere; but certainly Navalia will provide this opportunity. As all coincide at an exhibition, possibilities will arise, contracts signed, contacts made and, occasionally, there will be less of a need for constant travelling around, as we are normally forced to do. Navalia will provide the backing, apart from putting Vigo on display in May, which is when working hours can complement time to take it easy, to get to know what is available culture-wise, our food... This exhibition, like others in the sector held in Europe, speeds up procedures. An agreement for a ship costing 80 to 100 million euros is never signed with a prior, personal knowledge of the main actors involved in its construction. Navalia will make these matters easier.