

SANTA BÁRBARA



En xullo de 1959 creábase a Empresa Nacional Santa Bárbara de Industrias Militares S.A., coio primeiro cometido era a fabricación de armamento.

Corenta e dous anos despois, a SEPI convocaba ó Comité Intercentros para facerlle entrega dun documento no que se xustificaba a privatización da compañía e no que se oficializaba a selección de General Dynamics Corporation coma comprador, entidade coa que se subscribira un contrato de compra venda un ano antes.

A SEPI argumentaba que GD “convertería a Sta. Bárbara en una nueva y dinámica compañía, con proyección internacional, la cual alcanzará mayor capacidad de producción tanto para el mercado nacional como internacional”.

No momento no que se prantexa esta privatización, SB ven de superar as perdas económicas e de conquistar os maiores contratos da súa historia, tanto nos blindados (Leopard, Pizarro), no fusís (HG-G36), ou nos obuses, o que garantía a súa carga de traballo.

Facíase, segundo a SEPI, a privatización, para consolidar SB coma un centro de excelencia mundial. De aí os compromisos de inversión tecnolóxica e de apartación de negocio.

Detallábase a incidencia que tería a inclusión de ENSB no grupo de GD:

- Daría **estabilidade a longo prazo**, incrementando os beneficios.
- Aseguraría, mesmo incrementaría a **plantilla**.
- **Incrementaría as inversións** e incorporaría novos produtos e **novas aportacións tecnolóxicas**.
- Abriría **novos mercados** internacionais, especificamente cos Estados Unidos.

O proxecto contiña **nove compromisos**:

- Mantemento da **plantilla**.
- Continuidade de **tódalas factorías**.
- Apartación de **13.800 millóns de pesetas en facturación**.
- **Inversións por valor de 10 mil millóns de pesetas**.
- **Transferencia de tecnoloxía novedosa**.
- **Ampliación de novos mercados**.
- **Complementariedade entre ENSB e GD**.
- **Xestionar os proxectos en curso (Leopard)**.

- Establecer alianzas cos grupos internacionais.

O balance da privatización de ENSB, tras cinco anos, é certamente desolador e non cumpriu ningún dos obxectivos marcados:

1.- Non se acadou o incremento da prantilla, mesmo diminuíu, senón de xeito alarmante, se para poñer den dúbida a vontade de GD para fortalecer laboralmente á empresa. A carga de traballo, ademais, é insuficiente.

2.- A apartación de volume de negocio non respostou, nin con moito, os previstos 13.800 millóns de pesetas, nin se aportou a carga de traballo baseada na:

- fabricación de rifles deportivos.
- fabricación de vehículos lixeiros LAV III.
- construción de comppõenetas para a lancha de desembarco AAV para o exército USA.
- fabricación de comppõentes para o carro de combate Abrahams.

3.- As únicas inversións que se realizaron foron as que correspondían á SEPI, sen rastro das correspondentes a GD, que tiñan previsto:

- mellora da tecnoloxía.
- maquinaria de control numérico.
- grupos de soldadura.
- equipamento para ensamblaxe de misís.
- modernización na configuración dos vehículos ASCOD.

4.- Non se realizou a transferencia de tecnoloxía nos produtos que suporían unha redución de custos e un incremento da calidade:

- municións de 40 e 120 mm;
- mísiles Hellfire
- chasis e torretas do Pandur
- comppõentes do helicóptero Apache
- caixas de cambio
- comppõentes do motor AVDS-1790...

5.- Hoxe, aínda mais que no día da súa privatización, o cliente casque único segue a ser o Ministerio de Defensa. Non houbo novos mercados e non se beneficiou do mercado americano.

6.- Tampouco se cumpriron os compromisos nos termos de facturación de SB nin en obxectivos de vendas.

7.- Finalmente, non houbo alianzas internacionais cós novos grupos tecnolóxicos, nin aproveitamentos dos produtos destes grupos: vehículos, helicópteros, municións, armas lixeiras...

En suma, GD incumpriu as súas obrigas, conducindo a empresa a unha situación preto da quebra, polo que entendemos que a SEPI debe asumir a responsabilidade de reconducir a situación e tomar as medidas para iniciar o reflotamento dunha importante empresa:

- con espléndidos recursos humano altamente cualificados
- coa mais avanzada tecnoloxía e unha dilatada experiencia na produción de unha gran variedade de compoñentes armamentísticos.
- con numerosas certificacións e homologacións.
- con elevada capacidade de produción de elementos da mellor tecnoloxía coma o fusil G36 de Heckler and Koch.

É hoxe un momento de expansión do mercado mundial e mesmo europeo de defensa, con importantes inversións e cunhas prioridades xiradas ós sistemas de defensa terrestre.

As posibilidades de programas conxuntos no mercado europeo multiplícanse, sempre que Europa conserve unha capacidade industrial suficiente (resaltar que o 40% de segmento industrial de armamento lixeiro se sitúa en Europa)

Vivimos tamén, unha expansión no mercado aeronáutico, de armamento deportivo, das enerxías alternativas... en suma, de novos sectores de mercado nos que a factoría podería desenrolar novos produtos, con garantía de calidade.

Convén recordar, asimesmo, a excepcional natureza xurídica que mantén hoxe ENSB, sometida ó control e avaliación do Ministerio de Defensa e que na Revisión Estratéxica de Defensa do ano 2003 o propio Ministerio recoñecía “a política de defensa require un soporte tecnolóxico e industrial adecuado” e que “a política do Ministerio seguirá sendo a de tratar de facer o maior uso posible das capacidades existentes na industria española, sobre unha base competitiva...”

O obxectivo prioritario para todos nós, debe ser, logo, a xuízo do noso Grupo, o mantemento da factoría da Coruña dentro de Santa Bárbara Sistemas, vinculada ó sector estratéxico de Defensa, baseada en tres piares:

1. **Actividade de fabricación e mantemento de armamento lixeiro**, cubrindo as demandas do M. De Defensa e poder traballar tamén para o M. Do Interior, mesmo para as Polícías autonómicas.
2. **Chegar a novos mercados**, esixindo o cumprimento a GD dos seus compromisos.

3. Diversificar e complementar a produción militar con outros produtos ligados ó sector cumprindo o contrato vixente entre o INI e o M. Defensa:

- Armamento deportivo
- Pezas para aeroxeneradores
- Compoñentes para o sector eólico: multiplicadores, redutores...
- Compoñentes para o sector aeronáutico

En definitiva, ENSB precisa do traballo rigoroso entre tódolos sectores implicados: Ministerios, Consellerías, os axentes sociais e demais institucións, para procurar un PLANO INDUSTRIAL eficaz, sólido, fiable e de futuro, que aproveite a nosa capacidade de traballo, de investigación, de innovación e de presenza nun eido de valor engadido. É tempo de emprego de calidade, de investimentos de calidade, de aposta por sectores de calidade. Logo é tempo de Santa Bárbara.