



Druckguss traslada producción al Este, pero mantiene su plantilla de Igorre

La empresa del sector de aluminio inyectado fabricará en Rumanía o Bulgaria a partir de 2006 las piezas que ya no son rentables en su fábrica vizcaína

Internacionalizarse o morir. Ése es el nuevo dilema de las empresas exportadoras vascas, que cada día corren el riesgo de perder clientes tradicionales que encuentran suministradores más baratos en países del Este de Europa o en Asia. Ésta es también la situación de la compañía vizcaína Druckguss Ibérica, ubicada en Igorre, que proyecta abrir a principios de 2006 una planta en Rumanía o Bulgaria para fabricar en ella los productos menos rentables, lo que asegurará, según sus responsables, el futuro de la fábrica y de su plantilla en Euskadi.



Un operario de Druckguss Ibérica realiza su tarea en la fábrica de Igorre. / MAITE BARTOLOMÉ

Druckguss Ibérica factura 13 millones de euros al año y emplea a 64 personas; «prácticamente todas con contrato fijo», se enorgullece su director general, Víctor Furundarena. Trabaja en la actividad de aluminio inyectado para el sector de automoción y electrodomésticos, y exporta el 88% de su producción. Sus clientes están en Centroeuropa; especialmente, en Alemania.

De la mano de ICSA Socios Consultores, la firma de Igorre ha preparado su desembarco en el Este de Europa -en las próximas semanas decidirá si en Rumanía o Bulgaria-, donde pondrá en marcha una factoría a principios de 2006 -todas las decisiones, salvo la elección del lugar, están muy avanzadas,

aclara Furundarena- con una plantilla de unos 60 operarios y dos millones de euros de inversión. Los costes laborales en esos países, argumenta el director general, son doce veces menores que en Vizcaya.

«En algunas piezas no podemos competir con los fabricantes del Este. Si no hacemos nada -advierde-, perderemos el mercado y el 'know how'». Con esa medida, «recuperaremos la parte de la producción que estamos perdiendo, conservaremos el 'conocimiento' y abriremos expectativas de crecer», añade.

Valor añadido

La intención de los responsables de Druckguss Ibérica es mantener en Igorre no sólo el 'know how', sino también la ingeniería y la fabricación de piezas de más valor añadido, para entrar en nuevos sectores en los que la fábrica vizcaína pueda ser más competitiva. Para ello ha puesto en marcha una serie de iniciativas, entre las que destaca la homologación por parte Audi-Volkswagen como 'suministrador de primer nivel'.

El desembarco en el Este no será a ciegas, ya que la empresa gestiona desde hace tiempo una planta en Bulgaria que trabaja en el mismo sector, en la que ha podido comprobar un aumento de pedidos de sus clientes. Además, tiene una red de representantes «muy completa» en Centroeuropa, que incluye una oficina de ventas en Alemania.

En cuanto a la preparación de la plantilla de Igorre para abordar trabajos de mayor valor añadido, Furundarena recuerda que en 2003 y 2004 la compañía hizo «un gran esfuerzo inversor en formación», con implantación de sistemas de autocontrol, entre otras medidas.

A medio y largo plazo, Druckguss Ibérica prevé mantenerse en su actuales instalaciones, en las que ha invertido tres millones de euros en tres años. En ellas planea nuevas y cuantiosas inyecciones de capital. El fin no es otro que poner en marcha un proyecto 'dual', con «un centro de producción de bajo coste en el Este y otro de competencia aquí», añade su responsable.

«Internacionalización selectiva de la producción»

«Internacionalización selectiva de la producción». Así define Federico Solana, de ICSA Socios Consultores, la iniciativa de Druckguss Ibérica, que está siendo seguida muy de cerca por otras «dos o tres empresas» para secundarla. Se trata de un proceso que afecta a las empresas de «producción tradicional», que hasta ahora se habían defendido por medio de la «subcontratación mecánica», explica.

Las pequeñas compañías como Druckguss, explica, no pueden abordar con sus medios una implantación en al exterior, por lo que las firmas consultoras, además de colaborar en el proceso de «reflexión», son esenciales para

resolver los «mil problemas» fiscales, mercantiles, de formación, etc. que se presentan en el país de implantación.

Aunque puede parecer una medida «defensiva» para mantenerse en el mercado, la implantación en países de mano de obra más barata -precisa Solana- es «ofensiva» en la medida que permite la expansión y la posibilidad de crecer y abrir nuevos campos de negocio.