

## Entrevista | Javier Díaz Arnau

DIRECTOR DE NAVALIA

# «En esta edición conseguimos duplicar el volumen de la feria»

«Por cartera de pedidos, Galicia figura por delante de países como Francia, Finlandia o Dinamarca, y tiene peticiones de construcción de barcos hasta el año 2013»

**B.A.**  
VIGO

La feria del sector naval que se celebra en Vigo coincide con la mayor demanda mundial de barcos de toda la historia. Javier Díaz Arnau es el responsable de que Galicia dé una buena imagen de sus astilleros.

— **¿Cuáles son las principales diferencias de Navalia respecto a la anterior edición?**

— En primer lugar, se ha duplicado el número de firmas expositoras pues de tener 200 en la edición de Navalia 2006, hemos llegado a las 400 firmas representadas nacionales e internacionales. Por otra parte, la organización espera duplicar también el número de visitantes profesionales del sector naval, marítimo y pesquero. De 8.000 en 2006, se estima llegar a los 16.000, e incluso sobrepasar esta cifra y llegar a los 20.000 visitantes profesionales, buena parte de ellos, europeos. Ade-

más, Navalia ha apostado por la internacionalización y por ello, se ha llevado a cabo una campaña de promoción internacional desde junio de 2006 por las capitales de la industria naval mundial. Navalia quiere ser el escaparate a nivel internacional de la industria naval. La feria nace con el fin de servir de herramienta de promoción para el sector naval español para competir en los mercados exteriores y atraer inversión en bienes de equipo. Navalia desea posicionarse entre las cuatro primeras ferias del sector naval en el mundo.

— **¿Cómo vive el sector este momento de euforia mundial en la construcción naval?**

— El sector naval gallego crece en volumen de contratos, empleo, volumen de negocio y en actividad. La actividad de la industria naval representa un 4% del PIB en Galicia, con una facturación anual de más

de 1.400 millones. Por cartera de pedidos, Galicia figura por delante de países como Francia, Finlandia o Dinamarca y tiene cartera de pedidos hasta 2013.

— **Siempre se ha echado en falta el valor añadido que se obtendría de la fabricación de los bienes de equipo que se importan para los astilleros españoles ¿en qué situación estamos?**

— En España se está incidiendo en la mejora tecnológica, en la construcción de buques más sofisticados y complejos, y en adaptar el sector naval español a los requisitos y demandas que establece un mercado fuertemente internacionalizado y competitivo. En el caso de Galicia, se centran en el uso de nuevas tecnologías de la información y la comunicación, nuevos métodos organizativos de la producción y su gestión, nuevos métodos de diseño como de producción, y en definitiva, en



M. MORALEJO

Arnau apuesta por la internacionalización de la feria del naval

un gran apoyo a la formación continua de los trabajadores, como pilar fundamental junto con la coordinación del Clúster del Naval (Aclunaga).

— **¿Cuántos países estarán representados?**

— Habrá 50 países representa-

dos. Los de mayor presencia serán Alemania, Argentina, Bélgica, Croacia, Dinamarca, Francia, Reino Unido, Italia, Grecia, Portugal y China se ha incorporado en esta edición, y diversas delegaciones de otros países.



## EMBARCACIONES EN ALUMINIO NAVAL Y POLIETILENO

- balizamiento de playas
- auxiliar antipolución
- auxiliar de pesca
- auxiliar de acuicultura
- vigilancia
- intervención
- buceo
- recreo
- speed boats

**STAND Nº B6**



NUEVA EMBARCACIÓN NAVAL  
ALUMINIUM CRAFT



**AISTER**



e-mail: [info@aister.es](mailto:info@aister.es)  
[www.aister.es](http://www.aister.es)



Avda. Beiramar, 131  
36208 Vigo - España  
T +34 902 160 266  
F +34 902 160 300