

EXPORTACIÓN CORUÑESA CINCO HISTORIAS DE ÉXITO

CARROCERA CASTROSÚA SANTIAGO

Autobuses compostelanos con destino a Lituania y Corea del Sur

La empresa, que cumple en el 2018 setenta años, también tiene la puerta abierta para poder exportar a Irán

MARIO BERAMENDI

SANTIAGO / LA VOZ

Castrosúa se ha convertido en uno de los grandes referentes en el mercado español de fabricantes de carrocerías de autobuses. Es un gran proveedor de las empresas de transporte de las ciudades españolas. Pero hace años decidió dar el salto fuera. Primero, tras ganar en Lituania un contrato para vender al país 90 unidades, y recientemente, con un salto que no fue fácil al mercado de Corea del Sur. La firma compostelana cerró el 2017 con una facturación de 51,2 millones, de los que 3,5, es decir, casi el 7 %, se corresponden con el extranjero. La previsión es que las exportaciones pesen el 16,9 % en la cifra de negocio del 2018, lo que supone un crecimiento de más del doble.

«Nuestro proyecto estrella y más consolidado ha sido el de Corea del Sur y ha supuesto que diésemos un



Pedro J. Juan Boix lleva un año en la dirección de la empresa. SANDRA ALONSO

Compostela, 1948, sector fabricación de carrocerías. Su mercado es la flota de transporte en urbes españolas.

Europa y Asia. Vende a Lituania y Corea del Sur.

salto en la cifra de negocio», subraya Pedro J. Juan Boix, el director general desde hace un año. «Nosotros producimos aquí todo íntegramente y lo llevamos en barco, todo de una tacada; se trata de un producto que

nadie hace en Europa, se trata de un autobús de gas adaptado al mercado coreano», explica. Castrosúa también trabaja de forma intensa en el mercado iraní, donde ya tiene homologados tres tipos de vehículos. No se ha firmado aún ningún contrato, pero hay un acuerdo con una empresa iraní que quiere introducir el producto gallego. «Está siendo un embarzo muy largo, más de lo normal; es un mercado muy difícil, lleno de restricciones, incluso con limitaciones para poder cobrar, pero no vamos a tirar la toalla», subraya el director.

ROTOGAL BOIRO

Recipientes isotérmicos con sello barbanzano que viajan a una treintena de países

A. GERPE RIBEIRA / LA VOZ

Mediante la técnica del rotomoldeo, la compañía boiroense Rotogal fabrica recipientes isotérmicos especialmente dirigidos a las industrias alimentaria y farmacéutica, tanto por sus cualidades para la conservación como para cumplir con los estrictos parámetros higiénicos. Su versatilidad y su capacidad de desarrollo para ajustarse a las necesidades de los clientes han cimentado el éxito de Rotogal, permitiendo que sus contenedores hayan dado el salto desde el continente europeo a Asia, África, la península árabe y América.

Con una facturación anual de siete millones y una planta en la que trabajan 63 personas, la compañía exporta el 70 % de su producción. El objetivo, explica su gerente, Jorge Fa-



Fajardo, gerente. M. CREO

Boiro, 200. Su mercado son firmas con altos requerimientos higiénicos.

Corea del Sur, Canadá. Vende en una treintena de países.

jardo, es alcanzar el 85 %: «El norteamericano es uno de los mercados en los que centralizamos nuestros esfuerzos», afirma.



José Antonio Alonso es gerente de la empresa. ANA GARCÍA

SAN JUAN AISLAMIENTOS CARBALLO

Rehabilitación de viviendas en Portugal, mercado clave

T. L. CARBALLO / LA VOZ

José Antonio Alonso es gerente de San Juan Aislamientos y Embalajes. La firma carballesa creció al abrigo del bum inmobiliario. «pero no 2007 xa vimos que aquilo non tiña percorrido, había que cambiar o chip», dice. Lo que tiene claro es que no iban a depender de un solo sector. La rehabilitación es una parte importante del negocio, pero no la única. De sus naves salen cada año tres millones de cajas

Lugar y año de fundación: Carballo, el 7 de julio de 1997.

Países de exportación: El 20 por ciento de la producción va destinada al mercado portugués.

de poliestireno para el sector pesquero. Fabrica envases y embalajes para iniciativas relacionadas con la eficiencia energética, empresas del cristal, granito y electrodomésticos.

GENESAL ENERGY BERGONDO

Más de 20 años exportando grupos electrógenos a los cinco continentes

T. S. BERGONDO / LA VOZ

Se puede decir que Genesal Energy es un pequeño motor del mundo. Su razón de ser son los grupos electrógenos, que demandan desde todos los continentes, especialmente allí donde la energía es un bien escaso. Aquí trabajan 70 empleados, factura una media de 12 millones de euros al año y en el mes de octubre cumplirán 24 años desde su fundación en el polígono de Bergondo (A Coruña). «En los primeros años nuestro cliente básico era Portugal, pero pronto dimos el salto a Latinoamérica, con Colombia y Venezuela a la cabeza, en este último con un gran desarrollo de antenas de telefonía móvil», explica Julio Arca, director financiero de esta compañía que también destaca por su innovador centro tecnológico (según el informe Ardán de la Zona Franca de Vigo, Genesal Energy ocupa el puesto número 11 de Galicia en el quinto en la



Julio Arca. ÁNGEL MANSO

Lugar y año de fundación: Bergondo, 1994.

Países de exportación: México, Qatar, Noruega, Ecuador, Panamá, Colombia,...

provincia de A Coruña en el ranking de I+D+i). Entre sus clientes está el Ejército español, el de Estados Unidos o la OTAN... Han abierto sede en Perú y en México, donde alimentan la energía del primer túnel sumergido de Latinoamérica.

GABADI NARÓN

Un referente de los astilleros gallegos que ya compite en el exigente naval asiático

B. COUCE FERROL / LA VOZ

Es uno de los mejores exponentes en la comarca ferrolana de esfuerzo y éxito en los mercados exteriores. Gabadi, empresa especializada en la habilitación tanto para el sector naval como para el gasista, cumplirá el próximo año tres décadas, habiendo consolidado una transformación plenamente volcada en el exterior, en donde cuenta con varias filiales. Así, está presente en el gigantesco sector naval y gasista asiático, además de desarrollar obras de construcción y reparación de buques en otros países, como Canadá y Ecuador.

Antonio Llago, consejero delegado, sostiene que la salida a los mercados exteriores es una necesidad en un mercado cada vez más globalizado. Gabadi expresa al máximo esa políti-



Antonio Llago. J. P.

Narón, 1989, sector de la habilitación naval y energético. Produce los módulos interiores de buques y tanques.

Europa, Asia, EE.UU. América Latina. Factura 17 millones.

ca, tanto exportando material que produce en Narón como asentándose en los países en los que capta contratos.