



## Calp, naus esportives

### Iots valencians per a Europa i per a Nova York

**S**obre l'any 1952 començaren a construir-se vaixells de pesca en aquesta vila marinera de la Marina Baixa. El negoci de la pesca anava cada volta pitjor, i fou la mateixa empresa Belliure —Drassanes Belliure, S. A.— la que s'aplicà un pla de reconversió i passà a fabricar vaixells d'esport:

L'any 1975 fabricaven ja un model de iot de fusta —i continua amb gran èxit fins als nostres dies—. Les embarcacions de Drassanes Belliure, de Calp, es situen entre les millors d'Europa. El treball d'una plantilla molt qualificada hi és una peça fonamental: molts dels treballadors han construït 160 naus de pesca, que produí Belliure, i d'altres han treballat a Canàries i Andalusia. Norant-sis operaris es repar-

teixen entre les dues factories que funcionen a Calp. Totes dues dels mateixos empresaris que, segons hem pogut comprovar, tenen allò de la «mentalitat europea» en els negocis: els germans Belliure.

L'antiga factoria, localitzada al port, es dedica a la postvenda de vaixells propis i d'una companyia holandesa, a serveis de manteniment i de reparació. Amb una àmplia gamma d'especialitats —electrònica, electricitat, bastiments mecànics, muntatge i torneria—, compta amb un total de quinze treballadors. La segona factoria té vuitanta-un treballadors i s'especialitza en la construcció de vaixells nous, amb una mitjana de vint-i-cinc unitats per any.

Aquesta indústria es fonamenta en un acurat treball d'exportació. Si mirem les xifres, un vuitanta-

per cent de la producció de les Drassanes Belliure troba els compradors a Europa, com a mercat més «clàssic», i ara als EUA, nou mercat que rep, dins d'una fortíssima competència, uns vaixells que ja tenen anomenada a Alemanya, Anglaterra i Itàlia. Segons Joan Belliure, «es tracta d'oferir un producte de qualitat i, amb una bona campanya de publicitat, entrar en mercats, com el nord-americà, que són molt exigents i qualificats». Per això ara fabriquen un model de vaixell esportiu de 19 a 25 metres d'eslora, que sols construeixen unes cinc factories arreu del món. Dins d'aquesta «actualització» de tècniques i de la fabricació de models competitius, es comença a treballar amb fibres de *kela*, de carboni, i amb materials que representen «la segona generació del polièster».

Una seriosa tasca d'exportació requereix esforços humans i disponibilitat econòmica. Són dues les oficines que Belliure dedica a aquest aspecte. Des de Palma, es col·loquen els vaixells d'esport que compren els europeus, i el despatx de Barcelona s'encarrega d'introduir els iots calpins en la *new-live* nord-americana, a Nova York i Texas.

Aquest important treball empresarial demana una inversió de 100 milions de pessetes a l'any i ofereix una àmplia variació de preus: quatre milions costa el iot més barat, i, setanta, el més car, de vint-i-cinc metres d'eslora.

Entre els principals problemes d'aquesta indústria hi ha la competència deslleial en el pagament dels aranzels: mentre que les drassanes del país han de pagar quasi un 50% per cada peça importada, els

vaixells estrangers, ja acabats, paguen un 24% pel total de la unitat en venda. Pot entendre's perfectament que els constructors dels vaixells d'esport vegem amb bons ulls l'entrada de l'Estat espanyol a la Comunitat Econòmica Europea, perquè, segons ens diu J. Belliure, «els nostres vaixells serien molt més competitius».



Francisc Cutillas

Aquesta indústria es fonamenta en un acurat treball pensat per a l'exportació

La sociologia que envolta aquesta indústria mereix alguns comentaris. ¿Qui compra vaixells d'esport a la societat valenciana?, preguntàvem a Belliure. «Ací, encara que sembla mentida, no hi ha una tradició ni una afició a la mar com en altres països d'Europa. La gent té por a navegar perquè no coneix la mar».

Potser la ferma pressió fiscal que afecta aquests articles, qualificats de «luxe», no ajuda massa a «popularitzar» els vaixells d'esport, i la gent busca una segona residència al camp o a la costa, sense perill de tempestes.