

# Las exportaciones de Pontevedra caen un 2,2% hasta mayo y lastran las de Galicia un 4,9%

■ De mantenerse el retroceso en las ventas de la provincia sería el primero desde al menos 1995 y es similar al del Puerto de Vigo

La crisis ha llegado al sensible comercio exterior, donde Galicia venía manteniendo una posición privilegiada frente a España. El pulmón exportador de la comunidad, la provincia de Pontevedra, ha caído hasta mayo lastrada por el descenso de actividad del Puerto de Vigo. Las ventas al exterior de

Galicia cayeron hasta mayo un 4,9% frente al avance nacional del 8,6% y las exportaciones de Pontevedra retroceden un 2,2%, tras caer la actividad del Puerto en similar porcentaje. De cerrar el año así, las exportaciones gallegas caerían por primera vez desde 1995. Ahora hay que esperar al segundo semestre.

vigo

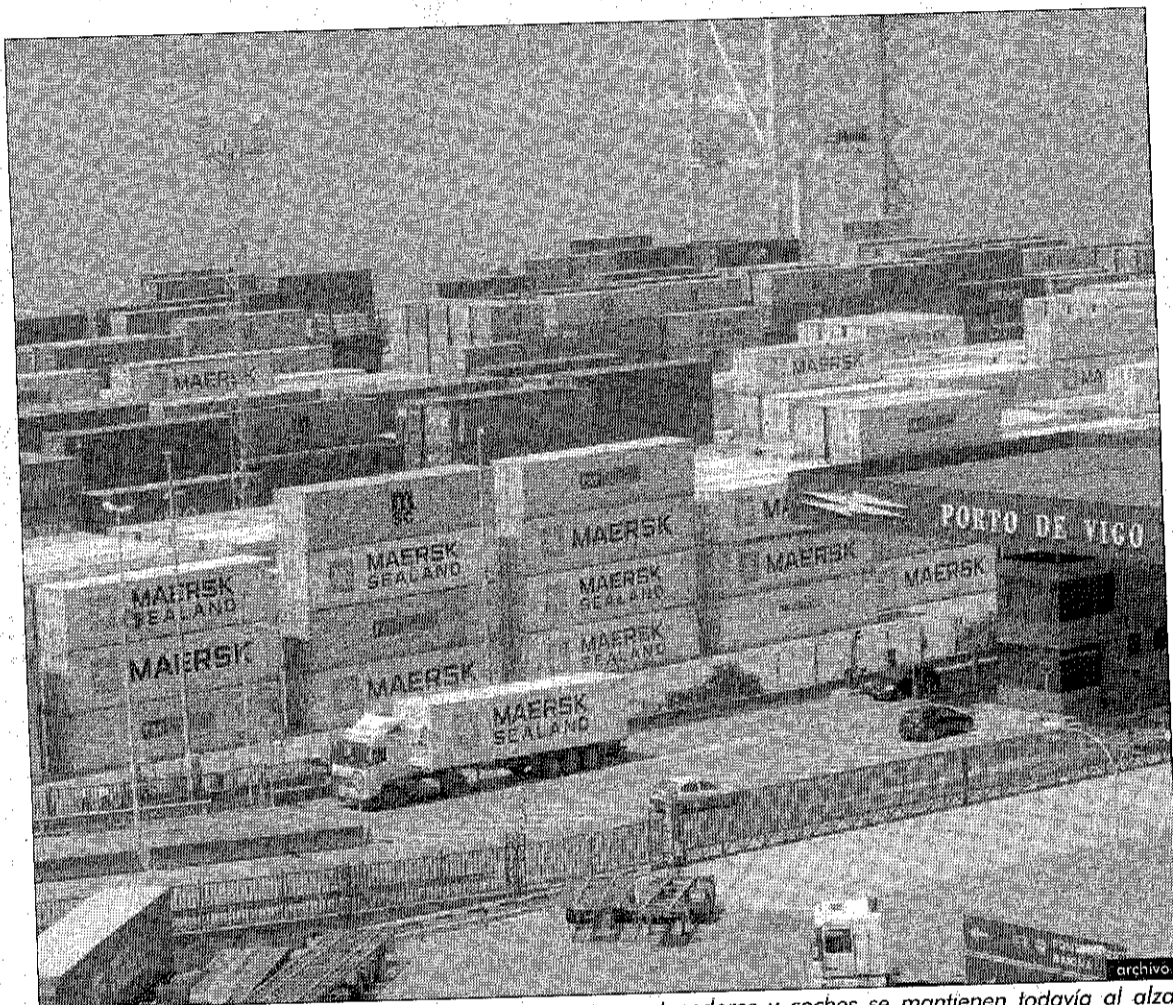
A.FUENTES

Por el Puerto de Vigo pasa un tercio del comercio exterior gallego, por eso que si baja la actividad en los muelles eso se refleja en las cifras de la comunidad, y así ha sido. Las exportaciones gallegas han caído un 4,9% entre enero y mayo, según los datos del Ministerio de Industria y Comercio. El dato contrasta con un crecimiento nacional del 8,6%, pero también con el cierre de 2007, cuando el avance de las ventas al exterior de Galicia fue del 9,5%, frente a un 6% de la media española. De cualquier forma las exportaciones gallegas han crecido siempre al menos desde 1995, así que habrá que ver como avanza el segundo semestre.

Pontevedra mantiene el puesto como la cuarta provincia exportadora, pero sus ventas al exterior decrecen un preocupante 2,2% entre enero y mayo, algo que no se recuerda en las estadísticas de comercio exterior. El porcentaje coincide con la caída del 2% de la actividad del Puerto de Vigo en el primer semestre con respecto al mismo periodo del año anterior. La explicación del mal dato portuario es, por un lado, la caída en la pesca, que ha descendido un 1% en fresca y un 6% en congelada; y por otro la caída de los graneles sólidos, especialmente el cemento, en plena crisis de la construcción. El año pasado se movieron 600.000 toneladas de esta mercancía y en los seis primeros meses arrastra descensos del 50%. La cifra positiva es la de contenedores, con un ascenso del 15%, y la de coches, que crece un 4% pese a la caída de la actividad de la planta de PSA, porque en el puerto también se mueven otras marcas.

Peor es el balance hasta mayo del comercio exterior de la provincia de A Coruña, donde las exportaciones caen un 10,1%. El dato positivo para Galicia es que ha conseguido entre enero y mayo una balanza comercial positiva, es decir, que las importaciones son inferiores a las exportaciones, con 6.255 millones de euros las primeras y 6.661 millones de euros las segundas, lo que ofrece un saldo positivo de 406 millones.

La provincia de Pontevedra, que mantiene su liderato español como la cuarta del Estado, tras Barcelona, Madrid y Valencia, es responsable de seis de cada diez euros de las ventas gallegas.



El Puerto de Vigo cayó por pesca y cemento, aunque contenedores y coches se mantienen todavía al alza.

## El frenazo se inició en la segunda mitad de 2007

El comercio exterior gallego ya había iniciado en 2007 una ralentización, al crecer ese año un 9,5% frente al 20% que lo había hecho en 2006.

Pero a pesar de ese frenazo, los datos del año pasado tienen un aspecto positivo, que es el mayor aumento de las exportaciones gallegas en 2007 que las importaciones, lo que permitió reducir la tasa de cobertura hasta el 96,5% y por tanto la balanza estuvo muy próxima al equilibrio, algo que en los últimos años sólo se consiguió en el año 2001.

Ya el 2007 avanzaba un frenazo, porque el valor de las exportaciones creció por encima del 17% en el primer semestre, pero se desaceleró en el segundo y, en especial, en el cuarto trimestre del año, como recuerda el informe "La economía de Galicia 2007" que cada año edita la Fundación Caixa Galicia.

armen costas martinez (\*)

## Condiciones de la contratación y cláusulas abusivas (I)

**A** lo largo de los últimos años la protección de los consumidores y usuarios, ya sea en leyes de aplicación directa como a través de otros vehículos por ejemplo, la protección a través de las condiciones generales de contratación, ha sufrido grandes modificaciones y evoluciones en pro de la protección de los consumidores frente a aquellos que ofrecen los bienes y servicios y tienen una postura más fuerte, de dominio. Además de la protección, ha sido necesaria la adaptación a aquellas novedades en las relaciones entre los individuos que interrelacionan en el mercado: telecomunicaciones, grandes empresas internacionales, internet, tarjetas de crédito, pagos a través del móvil, etc.

La legislación especial sobre condiciones generales de la contratación (en adelante, CGC) protege dos grandes principios: el de libertad (de obligarse con pleno conocimiento) y el de justicia (en el contenido de las obligaciones). Para la protección del principio de libertad, la Ley 7/1998, de 13 de abril, publicada en el BOE del 14 de abril,

sobre condiciones generales de la contratación (LCGC), establece unos requisitos de incorporación al contrato (control de incorporación), y a partir de ahí, la Ley presume que el adherente se adhiere voluntariamente a las condiciones generales; y en protección del principio de justicia, un control de contenido. A mayor abundamiento, se puede indicar que los requisitos principales de las condiciones generales de la contratación son las siguientes:

**La protección de los consumidores y usuarios, a través de las condiciones generales de contratación, ha sufrido grandes modificaciones y evoluciones en pro de la protección de los consumidores frente a aquellos que ofrecen los bienes y servicios y tienen una postura más fuerte, de dominio**

a) Deberán estar redactadas con concreción, claridad, transparencia y sencillez. En consecuencia, las condiciones generales redactadas de forma oscura perjudicarán, en su caso, a la parte que hubiese ocasionado la oscuridad.

b) Han de interpretarse conjuntamente con el resto del contenido del contrato.

c) En caso de duda o contradicción, las condiciones particulares prevalecerán sobre las generales.

d) Su incorporación al contrato vendrá condicionada por su conocimiento y aceptación por parte del adherente, de tal manera que:

El predisponente (es decir, la parte contratante que dispone e impone la redacción de las condiciones generales) deberá facilitar al adherente un ejemplar de las mismas. El documento contractual suscrito por ambas partes deberá hacer mención a su existencia. El legislador tiende a proteger a la parte considerada más débil en la relación contractual.

(\*) Cuatrecasas Abogados