

GUILLERMO PÉREZ ABOY ■ Presidente del Clúster del Granito

## “Graniteras que se habían quedado por el camino están volviendo, y con éxito”

“Se están levantando concursos y hay empresas que están incorporando personal y acometiendo nuevas inversiones. Este fenómeno, hace dos años, no se percibía”

JOSÉ CARNEIRO ■ Vigo

La industria granitera gallega, la quinta más potente del mundo en volumen tras las de China, India, Brasil e Italia, comienza a mostrar síntomas de recuperación. Y lo hace por el tirón de las exportaciones, que han vuelto a niveles anteriores a la crisis. Guillermo Pérez Aboy (Vigo, 1971), presidente del Clúster del Granito, celebra el crecimiento de las ventas al exterior, pero matiza que el mercado nacional continúa en caída libre. Aboy apuesta por imitar la estrategia de Italia para relanzar el sector: excelencia en la fabricación y una imagen de marca “muy potente”. En este sentido, el clúster mantiene negociaciones con la Consellería de Economía e Industria para que el granito se integre en el pabellón de la marca Galicia Calidade.

—La exportación ya alcanzó volúmenes precrisis, ¿significa esto que ha pasado lo peor?

—Eso es cierto. Lo que ocurre es que en términos agregados, de consumo doméstico más exportación, seguimos lejos de esos niveles. La exportación no ha conseguido compensar de forma total el apalancamiento del sector en la economía nacional. Es una buena noticia desde el punto de vista de la competitividad. El sector es capaz de exportar. Hay mercados que demandan nuestros productos, y las empresas que han apostado de un forma más intensiva por exportar han sobrellevado mejor el bache de consumo.

—¿Qué porcentaje de negocio representa la exportación?

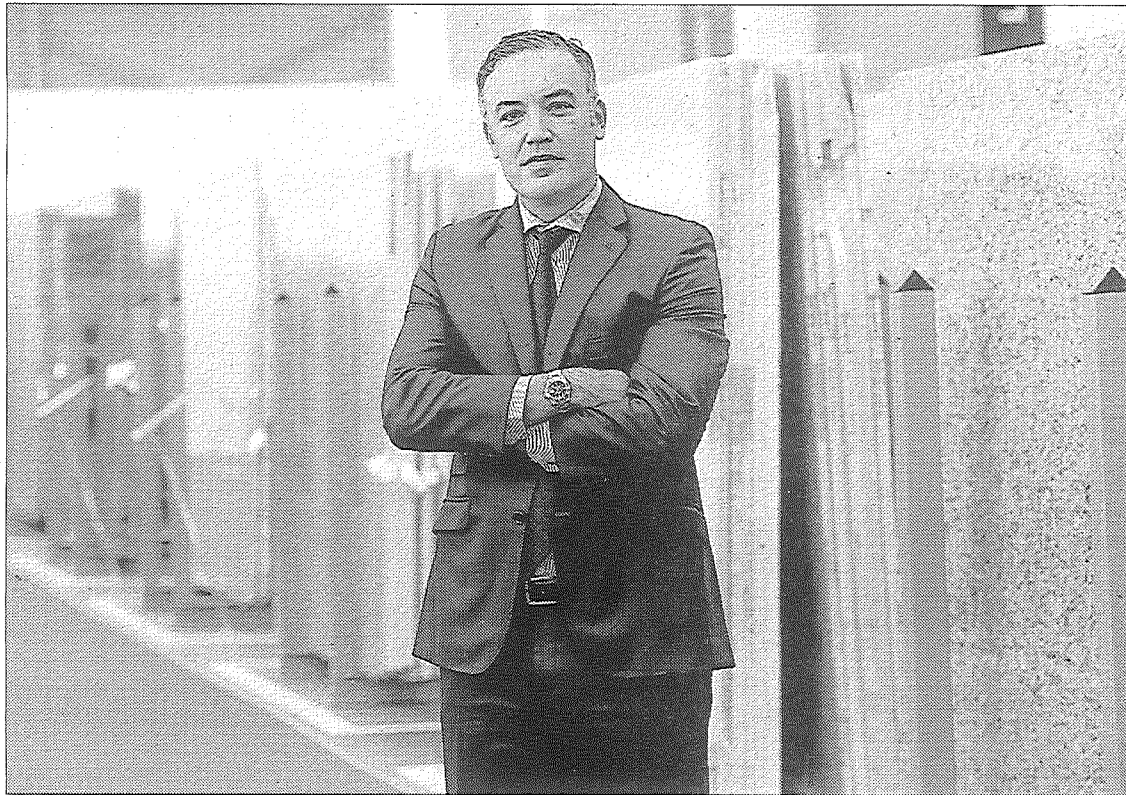
—En estos momentos puede estar entre el 50% y el 60%, dependiendo de la empresa. Y de los productos. En Levantina estamos entre el 65% y el 70%.

—El negocio nacional, ¿a niveles de qué año ha caído?

—A niveles de los años 2000 ó 2001. El sector se guía mucho por los visados de viviendas y la construcción final. En 2007 se habían construido en torno a 750.000 viviendas en España, y el año pasado no llegaron a 50.000. Estamos hablando de una reducción de más del 90% en construcción nueva. A esto sumamos las reformas. El sector está viviendo de la potencial reforma, sobre todo en la cocina, donde la encimera de granito sigue siendo la reina. En el mercado doméstico no vemos síntomas de reactivación clara.

—¿Ninguno?

—Si analizamos los datos de consumo de cemento y de visados no hay reactivación. Si hay



Guillermo Pérez Aboy, presidente del Clúster del Granito, en la planta de Levantina en Porriño. // A. Irago

una cierta recuperación en los últimos trimestres en el precio de la vivienda usada, que parece que repunta, lo que antes o después se traducirá en un aumento de la demanda. Pero el mercado doméstico sigue muy parado. La coyuntura económica también ha dificultado el acceso al crédito a sectores con dificultad como éste.

—¿A qué mercados se exporta granito gallego?

—Las empresas que integran el clúster, que es el segundo de Europa en términos de volumen tras Italia, y el quinto del mundo, después de Brasil, India, China e Italia, siguen dos estrategias diferenciadas. Hay compañías que están haciendo esfuerzos por ser líderes en costes, con lo cual acceden a mercados de volumen en los que la variable coste es relevante. Son países como Turquía, Marruecos... Todo el norte de África. Ahí le estamos ganando la batalla a los italianos. Y luego hay empresas que centran su estrategia en mercados de valor añadido. Nos está ayudando mucho la evolución positiva de Estados Unidos, que está repuntando en términos de PIB. Estas firmas exportan productos exóticos o semiexóticos, bien elaborados, de mayor precio. Esto obliga tener acceso al producto en su lugar de extracción, granitos africanos, indios o brasileños, que traemos al clúster, los procesamos aquí y los exportamos.

—¿Se sigue importando el granito el bloque para elaborarlo aquí

### FICHA PERSONAL

■ Guillermo Pérez Aboy es economista por la Universidad de Vigo, tiene un MBA por la Universidad de Brighton y un PDD (Programa de Desarrollo Directivo) por el IESE. Es el Director de Negocio de Distribución Mundial de Levantina y Asociados de Minerales y presidente del clúster del granito.

### INTERNACIONAL

“Las empresas que apostaron de forma más intensiva por exportar llevaron mejor el bache”

### “TRADEMARK”

“Italia es el espejo en el que hay que verse: excelencia en fabricación y una marca muy potente”

### LOGÍSTICA

“La autopista del mar es estratégica, una vía de acceso directa a los países centroeuropeos”

y después exportarlo? ¿O las empresas optan ya por instalar sus plantas en los lugares de extracción?

—La evolución de los clústeres que tienen la cadena de valor integral en destino es un hecho. En Brasil, por ejemplo, ya hay un entorno fabril muy potente vinculado a las canteras. Es complicado conseguir traer un bloque desde Brasil a Porriño, elaborarlo aquí y exportarlo a EE UU al mismo precio que los brasileños. De todas formas, es posible si se elabora muy bien. Italia apenas tiene cuencas mineras, salvo en Sicilia y son de material muy barato. E Italia es capaz de vender 200 millones de euros al año de granito elaborado en EE UU. Compitiendo con Brasil e India. Tienen excelencia en la fabricación y un *trademark* muy potente, la marca Italia. Italia es el espejo en el que deberíamos mirarnos. En otros mercados con cuencas mineras como África aún no hay entorno fabril. Pero lo habrá.

—¿Cuántas empresas integran hoy el clúster? ¿Y cuántas se han quedado por el camino?

—En el clúster somos unas cincuenta empresas, pero sí que se han caído proyectos relevantes en términos de volumen, como Recsa, Gralicia, Granitos de Galicia, Gramol... Hubo bajas en todos los substratos. No me atrevo a dar un porcentaje exacto, pero podría ser entre el 25% y el 30%. En canteras incluso de manera más intensiva. De todas formas se está produ-

ciendo un fenómeno muy interesante, y es que algunas empresas que se han quedado por el camino están volviendo y con éxito. Se están levantando concursos de acreedores. Un ejemplo es Euro Roca.

—¿También se están reabriendo canteras?

—Algunas. El deterioro fue muy importante porque si algo tenía mucho peso y apalancamiento en el mercado doméstico eran los productos nacionales. Si se están intentando reabrir algunas explotaciones. Pero se tienen que dar algunos condicionantes, no solo el interés de la compañía en reabrir, sino que tenemos que avanzar en mejorar los procesos y los procedimientos con la Administración para que esas reaperturas sean eficientes y sostenibles.

—¿Cuánto empleo genera el sector hoy en día?

—La reestructuración ha sido importante. Estaremos en el entorno de los 5.000 trabajadores en toda la cadena de valor, incluyendo el empleo inducido. Hay compañías que están incorporando personal y acometiendo nuevas inversiones, ampliando capacidad. Este fenómeno, hace dos años, no se percibía. Si de algo ha servido esta crisis es a echarle un vistazo a nuestras productividades. Y eso normalmente lleva asociadas mejoras de eficiencia. Nuestro crecimiento futuro será sobre una base más sólida.

—En los años buenos, ¿se había llegado a los 10.000 trabajadores?

—Contando directos e indirectos sí, en toda Galicia.

—¿Cómo está abordando el sector la problemática de la silicosis?

—Con mucha responsabilidad. Es un problema al que obviamente la patronal no le da la espalda. Nos preocupa y nos ocupa. Las compañías están poniendo todos los medios necesarios, cumpliendo con la legislación, para tratar de ayudar y abordar el problema de la mejor forma posible. ¿Cómo? Poniendo a disposición de los trabajadores los elementos de protección necesarios, tratando de implementar inversiones que ayuden a reducir el polvo de sílice en el ambiente, que suelen ir asociadas a la dilución de agua. Y siendo muy honrados con los trabajadores y los agentes sociales.

—¿Sigue siendo el Puerto vigués el referente para el granito gallego? Hace unos años el clúster también apostaba por Leixões.

—Vigo es el puerto natural para la industria granitera. Hemos notado un cambio positivo en la gestión portuaria en los últimos años, hay un aperturismo para escuchar a este sector, para entender nuestra problemática. Y sigue siendo el puerto que más utilizamos. Si finalmente se consolida la autopista del mar, esto daría un impulso a nuestras empresas, con una vía de entrada estratégica a Centroeuropa. Nuestra desventaja con respecto a Italia son precisamente los costes logísticos para llegar al corazón de Europa. Si pudiésemos entrar por los puertos del norte de Francia y Alemania sería perfecto.