

El granito busca nuevas estrategias para afianzar su recuperación

El sector plantea una **revisión** de los pilares que lo sustentan. La **internacionalización**, clave para su futuro, se mueve ya en niveles previos a la crisis

◉ M. V. F.

El sector del granito comienza a mostrar los primeros síntomas de recuperación tras unos años complicados en los que, como el resto de los ámbitos de actividad económica, también se había visto seriamente afectado por la situación de crisis. Además, Galicia mantiene una importancia capital, solo superada por China, India, Brasil e Italia en lo que a la producción de este material se refiere.

El reto futuro es consolidar esta posición y tratar de recuperar plenamente los registros previos a los años de recesión. Durante este tiempo, el granito gallego sustentó su ventaja competitiva en unos costes de producción inferiores a los que proponían los competidores, así como en una productividad superior. Esto, señala el Plan 2015 del Clúster del Granito de Galicia, supone una estrategia que no es viable perpetuar en el tiempo, por lo que proponen que se lleve a cabo «una revisión de los pilares que sustentan la competitividad sectorial para mantenerla y aumentarla».

El gerente del clúster, José Ángel Lorenzo, reconoce cierto «optimismo», aunque advierte de que queda mucho trabajo por delante. «Estamos a la expectativa, con perspectivas razonablemente buenas en los mercados internacionales y no tanto en el doméstico», comenta.

Ante este escenario, se considera básico establecer un nuevo mo-

delo en el que la internacionalización cobre protagonismo. «No se compensa un mercado con el otro, pero recorremos un camino creciente y los resultados apuntan de manera persistente a que hay que seguir en esta dirección».

Los esfuerzos de las empresas del sector en buscar nuevos horizontes más allá de las fronteras españolas están teniendo reflejo en forma de resultados. De hecho, la cifra de importaciones del año pasado triplicó la del 2009. Los países europeos continúan siendo el principal destino, pues concentran la mitad de las ventas, frente a un 20 % que se dirigen a países americanos, un 10 % a asiáticos y otro 10 % a africanos. La ampliación de mercados figura entre las prioridades que marca el plan del sector para los próximos años.

El gerente del Clúster del Granito asegura que las empresas del sector han interiorizado la idea de que deben apostar por la internacionalización, pero que no siempre disponen de los medios necesarios para poner esa convicción en práctica. «La mentalidad está, lo tienen claro desde las pequeñas hasta las de mayor tamaño. Pero a veces falla la operatividad, ya que es un proceso costoso, que requiere un tiempo y resulta complejo, más de lo que pueda parecer».

SINERGIAS E INNOVACIÓN

Otra de las premisas sobre las que quieren sostener su recuperación es la creación de sinergias entre los diferentes eslabones de la cadena de elaboración de granito. En ese sentido, a veces predomina una idea equivocada sobre lo que se



El sector del granito es uno de los más exportadores de Galicia | M. MORALEJO

hace en Galicia. «Se suele pensar que somos una industria extractora y no es cierto. Sobre todo elaboramos el producto y le damos un valor añadido», aclara Lorenzo.

El futuro pasa, asimismo, por la innovación, pero siempre argumentada en el conocimiento, con la «búsqueda de soluciones constructivas y decorativas que

faciliten el trabajo con el granito, así como nuevas aplicaciones del mismo». Se trabaja para incrementar la calidad y, de esta forma, convencer al consumidor a base de satisfacer sus necesidades de la mejor manera posible. Presumen de comercializar un producto «natural y sostenible, tanto económica como medioambientalmente», dos atributos que se consideran irrenunciables.

Lorenzo valora el sacrificio que las empresas que se dedican al granito están realizando para superar la crisis en general y para avanzar en lo que a la innovación se refiere en particular. «La mayoría tienen ya sus estrategias en este sentido, pero somos conscientes de que hay que profundizar todavía mucho más». Esto no abarca únicamente las técnicas productivas, sino que debe ir más allá. «Hay que trabajar el acabado, los sistemas para colocar el producto en obra y abaratar esa colocación. También debemos mejorar la formación y las políticas de responsabilidad social».

El sector de la pizarra, el más exportador de Galicia, quiere salir fortalecido de la crisis

Galicia produce actualmente más del 45 % de la pizarra mundial para cubiertas. Se trata del sector gallego más exportador y supone en la comunidad 2.600 empleos directos, a los que hay que sumar alrededor de 11.000 indirectos, lo que lo convierte en el principal motor de las marcas productoras.

Los números avalan la importancia que mantiene un sector que, sin embargo, también ha

tenido que hacer frente a dificultades derivadas de la crisis económica. «Es un momento de incertidumbre en el que no se pueden hacer previsiones», admite el presidente del Clúster de Pizarra de Galicia, Víctor M. Cobo Arias. Pero añade que de estos contratiempos también se han sacado conclusiones positivas. «Tanto de la gestión en momentos expansivos como de la de etapas de contracción se

aprende. En este caso, hemos afianzado la voluntad de seguir apostando por este sector».

Su prioridad ahora mismo es realizar nuevas acciones de promoción internacional. «La idea es comenzar por Francia, para continuar en años sucesivos con Alemania y Reino Unido», dice Cobo. Esto, no obstante, «está supeditado a las ayudas que el Igaape destine a este sector».

CUPASTONE ASTURIAS Oviedo T. 984 154 054	CUPASTONE CATALUÑA Barcelona T. 938 441 727	CUPASTONE CENTRO Madrid T. 916 919 236
CUPASTONE LUGO Lugo T. 679 476 293	CUPASTONE NOROESTE Bierzo T. 679 476 293	CUPASTONE PORTUGAL Águeda T. +351 234 666 878

STONEPANEL Orient Oro

CUP4 Piedra Natural

el Referente de la Piedra Natural

www.cupastone.com