

GUILLERMO PÉREZ ABOY ■ Presidente del Clúster del Granito

“El granito avanzará hacia un modelo de clúster como el de la automoción”

“Leixões es ahora el referente portuario, pero solo porque Vigo no tiene autopista del mar”

J. CARNEIRO ■ Vigo

Guillermo Pérez Aboy (Vigo, 1971) será el encargado de pilotar el Clúster del Granito durante los próximos tres años. Experto en internacionalización (su responsabilidad en Levantina comprende la distribución en Estados Unidos, Reino Unido, Polonia, Brasil, Portugal y España), este economista coge las riendas del clúster en un momento de reconversión del sector de la piedra por el desplome del mercado español.

Apuesta por las exportaciones (que aumentaron un 20% durante el primer semestre), la reducción global de costes y la responsabilidad social corporativa como factor diferenciador frente al granito procedente de los mercados de mano de obra barata. Concede a FARO su primera entrevista.

—**Asegura que es necesario abaratar los costes para ganar competitividad. ¿Los laborales también?**

—La estructura de costes en las diferentes partes de la cadena de valor del granito es muy variada. La importancia que puede tener el coste laboral en una cantera es distinta de la de una fábrica o una marmolería. No mayor ni menor, diferente. Hasta la fecha sí que hubo una responsabilidad por parte de los sindicatos y agentes sociales para tratar de llegar a puntos en común.

—**¿Apuestan por una rebaja de salarios o por la contención?**

—Para 2013 tenemos que apostar por una cierta tranquilidad en incrementar costes, en línea con 2012. Es un tema complicado porque afecta a las personas. Las empresas están haciendo ajustes, pero también es necesario hacer ajustes ahí. Eso significa llegar a acuerdos con los

agentes sociales y sindicales, y que sean también corresponsables. Entre todos tenemos que seguir adelante. Nuestra primera premisa es mantener el empleo.

—**Como clúster, ¿barajan llevar a cabo compras agrupadas para abaratar costes, como hace la automoción, por ejemplo?**

—Es una buena oportunidad. La automoción es el modelo hacia el que vamos a avanzar. Tenemos varios proyectos ya en marcha, como una central de compras que nos aporte una mayor

eficiencia en las adquisiciones, ya sean de energía o cualquier otro producto. Entendemos que puede ser una ventana de oportunidad para el

progreso de nuestras empresas.

—**¿Penaliza al sector el que el Puerto de Vigo no tenga aún su autopista del mar?**

—Las empresas del sector están utilizando de forma relativamente importante el Puerto de Leixões, en Portugal, como referencia logística. Y cuando un camión va a Leixões no viene a Vigo. Es una pena que Vigo no tenga mayor peso, que las empresas no puedan elegir Vigo en la misma medida de competencia...

—**De competencia de costes...**

—Desde el punto de vista de los costes está más aquilataado, pero solo porque Vigo no forma parte actualmente de esa autopista del mar que haría que los flujos de buques y líneas tuviesen más presencia aquí, lo que reduciría por un mayor volumen los precios y lo convertiría en más competitivo. Aún así Vigo es un puerto importante en granito.

—**Pero parte del pastel se escapa...**

—Algo parecido ocurre con el aeropuerto.

—**¿Qué porcentaje de las sesenta y cinco empresas del clús-**



Guillermo Pérez Aboy. // J. de Arcos

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.

ter está internacionalizado?

—El concepto de medición de la internacionalización es complejo. Alguien puede entender que una empresa que envía dos contenedores fuera está interna-

cionalizada, pero la medida tenemos que ponerla en algún sitio. ¿Qué es estar internacionalizado? ¿Exportar más del 50%? ¿El 25%? La mayor parte de las empresas tiene una conexión internacional, en mayor o menor medida. Pero solo las que han hecho un esfuerzo más intensivo tienen mayor retorno. Una de las razones por las que el sector está sobrellevando mejor esta crisis que otros vinculados a la construcción es porque ese factor internacional le está ayudando.

—**¿Tienen cuantificada la caída de precios a nivel nacional?**

—No exactamente por producto, pero sí tenemos datos. El sistema de vigilancia competitiva del Centro Tecnológico del Granito es una herramienta fundamental para tener información que, gestionada, puede ayudar a tomar decisiones. La caída del sector la construcción de viviendas entre 2007 y 2011 ha sido del 90%. Ésa caída no se ha trasladado al granito, pero sí ha sido importante.

—**El clúster cifra la caída de empleo entre un 15% y un 20%. ¿Cuánto es en términos absolutos? ¿Se podrá recuperar?**

—Las cifras fluctúan; esa estimación es una media. Y sí creemos que se pueden recuperar los empleos, apostando por la internacionalización del sector. Los datos de empleo hay que analizarlos ejercicio a ejercicio.

—**¿Qué parte de la cadena de valor del granito está en peor situación frente a la crisis? ¿Cantarras, aserraderos, marmolistas?**

—No cabe duda de que el último escalón de la cadena de valor, que es el más próximo a los clientes, como los marmolistas, debido a que su ámbito de actuación es doméstico, tiene menor maniobrabilidad para capear la crisis. Pero ojo, hay una ventana de oportunidades también para ellos, porque hay una serie de labores que pueden realizar en proyectos internacionales de mano de otras empresas.



Imagen de la jornada. // JDA

Asesores fiscales analizan en Vigo la actualidad del sistema tributario

REDACCIÓN ■ Vigo

Casi un centenar de asesores de empresas, abogados y economistas se reunió ayer en el marco del 27 Seminario Gallego de Estudios Tributarios para analizar en esta primera jornada las modificaciones legales en la tributación de empresas, aspectos conflictivos ante la Agencia Tributaria y la planificación fiscal de cara a inversiones en Portugal y América Latina.

En el acto inaugural, el presidente del Colegio Oficial de Titulados Mercantiles y Empresariales (Cotme) de Vigo, José Luis Rodríguez Pérez, dio la bienvenida a los asistentes, profesionales de todo el ámbito gallego, exponiendo que este 27 Seminario destacaba por la importancia de organizarlo por primera vez con el Colegio de Economistas de Pontevedra.

El decano, Juan José Santamaría Conde, a su vez, incidió en la importancia de las elecciones gallegas, para ver si después el nuevo Gobierno gallego tramitaba la reglamentación que permitiese la unión de ambos colegios profesionales. La mañana se enfocó primero al análisis de la situación tributaria actual, de la mano de Javier Gómez Taboada, director en Galicia de Ernst & Young Abogados, y de las novedades en materia de impuestos de sociedades, cada vez con mayores limitaciones en deducibilidad de gastos financieros.

puesto por cinco exempleados del negocio de banca privada.

Una liquidez “extraordinaria”, una “deuda cero”, una ratio de solvencia del 22,56% y una valoración a largo plazo A- a cargo de la agencia Fitch figuran en la tarjeta de presentación con la que Andbank, a través de su filial en Luxemburgo, expone su plan financiero en donde se instala, resumió Ricard Tubau, director general del grupo. “Nuestro volumen de recursos gestionados es de más de 10.000 millones de euros y el objetivo es alcanzar pronto 1.000 millones en España”, explicó.

RUBÉN D. RODRÍGUEZ ■ A Coruña

Entre 2009 y 2010 había en Galicia entre 200.000 y 250.000 personas con un patrimonio superior a 600.000 euros, según los cálculos que maneja el grupo de banca privada Andbank. Estos son los clientes potenciales que aspira a captar para administrar sus fortunas y prestarles asesoramiento esta entidad financiera instalada en Galicia desde junio pasado. Tres meses después de la apertura de sus dos oficinas en Vigo y A Coruña, Andbank afirma haber “sobrepasado las expectativas” de capta-

Andbank desembarca en Galicia para captar capital entre sus 250.000 fortunas

La entidad de banca privada aspira a generar 300 millones en cinco años

ción patrimonial. Sus dos sedes gallegas administran “casi 90 millones de euros” procedentes de su cartera de clientes, lo que permite a sus responsables fijar los 100 millones de euros como objetivo con el que terminar este año.

El grupo andorrano, dedicado a la gestión de grandes patrimonios, aspira a competir en el seg-

mento de la banca privada con una estrategia de atención de calidad a sus clientes, personas individuales o familias con un patrimonio mínimo de 600.000 euros para acceder a sus servicios. Galicia es la primera comunidad en la que se instala después de Madrid y Cataluña y antes de que concluya 2012 lo hará en Valencia y Alican-

te. También tiene sedes en Latinoamérica —donde el 50% de su plantilla también pretende captar capital gallego— y EE UU. Su director en Galicia, Luis Touriño, resaltó la idoneidad de la comunidad como foco en el que operar “por el carácter familiar del mercado financiero gallego”. Para desarrollar su estrategia, su equipo está com-