

1 ANTECEDENTES E MOTIVACIONES DAS ACCIÓNS

Tras os dous estudos solicitados a través da rede PEXGA nos anos 2014 e 2016, a Asociación Galega de Aridos leva traballado o longo dos últimos catro anos no obxectivo inicial de estudar a posibilidade de exportar os nosos áridos galegos a outros ámbitos europeos, aproveitando o desenvolvemento e empuje das actuais infraestruturas portuarias, co gallo de aumentar o mercado dos áridos galegos.

Desto de esta inquietude, en setembro de 2016, incorporouse o equipo de Arigal, nas súas oficinas, un becario de internacionalización cedido polo IGAPE. Durante varios meses, dito becario desenvolve varias liñas de traballo, entre as que destacaron:

- Recopilación inicial de datos técnicos dos produtos galegos, co obxectivo de comezar a elaboración do "Catálogo dos áridos galegos", ferramenta comercial imprescindible nas próximas accións comerciais no eido internacional,
- Prospección de mercado das principais entidades administradoras de infraestruturas europeas, tanto ferroviarias, coma autoestradas e similares, estudando os históricos de licitacións, identificando os produtos licitados, e traballando coas complexas plataformas de licitación destas entidades,

Adxúntase o informe do traballo desenvolvido polo noso becario de internacionalización, no anexo IV.

Debido a característica intrínseca do baixo custe dos áridos, pénsase que débese enfatizar a alta calidade dos áridos producidos na nosa comunidade autónoma, incluídos os centros de traballo máis próximos a estas infraestruturas portuarias, que non son poucos, con capacidade de exportación de graneles.

Este obxectivo inicial de estudo de posibilidades de exportación, veuse refrendado e modificado a finais de 2017, posto dende os portos exteriores de Ferrol e Coruña, catro pemes galegas conqueriron un fito histórico, máxime despois dos anos de esforzo da asociación e do propio sector, invertindo tempo, esforzo e recursos na procura de novos mercados para os áridos

galegos. Así, dende ditos portos zarparon varios barcos de escolleira galega, para a realización dun porto no localidade francesa de Calé.

Esta acción, conseguiu vencer o principal escollo neste tipo de accións, que tanto o proveedor, ou sexa, nos, coma o suministrado, confirmen a posibilidade e viabilidade deste tipo de tráfico, satisfactorio para ámbals dúas partes. Froito deste primeiro envío, xa se empezan a consolidar novas posibilidades, pero tanto a asociación, coma o propio sector, pensan que gracias as boas infraestruturas portuarias das que se dispón, cabe explorar outras accións.

Deste xeito desenvólvese este proxecto, de maneira que o obxectivo final e deseñar e definir os contidos de maneira moi exhaustiva do catálogo divulgativo dos posibles áridos a exportar, definindo a súa caraterización técnica, capacidades de produción, prazos, rutas, etc.

Trala elaboración desta imprescindible ferramenta, o Catálogo dos áridos galegos, plántexase unha intensa campaña de difusión, mediante asistencia a ferias, e reunións técnicas sectoriales europas, co gallo de que os posibles clientes (empresas consumidoras, administadores de infraestruturas e prescriptores de materiais) teñan clara a caraterización técnica, capacidades de produción, prazos, rutas, etc dos áridos producidos en Galicia.

A continuación, detállanse máis polo miúdo as dúas accións anteriormente motivadas.

3 CATÁLOGO DOS ARIDOS DE GALICIA

O obxectivo prioritario do proxecto é dotar o sector dos áridos de Galicia dunha ferramenta comercial cun deseño claro, práctico e modular, onde se presenten os seis principais tipos de áridos producidos en Galicia:

- areas,
- gravas,
- macadam,
- zahorras,
- balasto e
- escollera.

Estas fichas de produto indicarán dunha forma gráfica os lugares de produción e as infraestruturas máis cercanas para o seu transporte (portos marítimos principalmente), as características técnicas dos áridos, e as empresas produtoras.

Ademais, incluírase unha ficha onde se detallen tódalas infraestruturas portuarias susceptibles de manexar e servir de punto loxístico destes produtos, así como unha breve descrición xeolóxica de Galicia, pola importancia da mesma no produto final. Cabe salientar que a existencia destas novas infraestruturas portuarias e a motivación final que fai pensar na viabilidade da exportación dos áridos este últimos anos, máxime que dende case unha década, expórtanse minerais industriais por vía marítima, sendo os áridos, un produto moi semellante na súa manipulación, que non no seu valor de venta.

A continuación detallarase unha ficha por cada empresa produtora, indicando os datos de contacto da empresa, ubicación dos centros de produción, a tipoloxía dos áridos producidos, características técnicas e certificacións de produto. Os idiomas propostos para esta ferramenta son o inglés e o francés, por ser os maioritarios nas accións comerciais desenvolvidas ata agora.

Óptase por esta proposta de catálogo modular posto que habitualmente os consumidores de áridos, a primeira busca é por tipoloxía de produto, a segunda por ubicación, e finalmente por empresa produtora, de xeito que a primeira vista, calquera consumidor pode discriminar o produto que necesita. Deste xeito, pode manexar un documento o máis sintético e práctico posible, facendo o máis útil posible.

E importante salientar que a asociación, coma entidade sectorial que é, fai unha labor de promoción internacional de todo o sector, da calidade e tipoloxía do produto, poñendo en contacto a demanda e a oferta, o consumidor co produtor, apartándose das negociacións posteriores entre empresas.

Esta ferramenta maquetarase para que sexa posible a súa impresión, especialmente nas misións comerciais como feiras, ou reunións sectoriais coma as que se indican na outra acción solicitada, aínda que o seu principal emprego será en formato dixital, en claves usb.

Toda a documentación elaborada estará dispoñible en formato dixital, nos diferentes idiomas (castelán, inglés e francés), na páxina web da Asociación Galega de Áridos (www.ariga.gal), así coma onde se considere axeitado por parte do propio IGAPE. Tal e como se indica no Anexo III das bases da convocatoria, tódala documentación e accións desenvolvidas levarán, dun xeito perfectamente lexible, a lenda:

Proxecto cofinanciado polo Igape, Xunta de Galicia e o Fondo Europeo de Desenvolvemento Rexional do programa operativo 2014-2020.



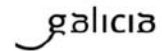
XUNTA
DE GALICIA



UNIÓN EUROPEA

Fondo Europeo de
Desenvolvemento
Rexional

“Unha maneira de facer
Europa”



Esta acción inclúese na **Liña 1.e) das bases reguladoras** das axudas do IGAPE para accións de promoción exterior conxunta das empresas galegas (Galicia Exporta Organismos Intermedios) cofinanciadas no marco do programa Feder Galicia 2014-2020.

4 MISIÓNS E ACCIÓNS EMPRESARIAIS ANOS 2018 E 2019

Dúas veces o ano, o sector produtor de áridos de toda Europa reúnese nos chamados UEPG Committees. A primeira convocatoria anual é no mes de marzo de forma itinerante por toda Europa, este ano celébranse en Milán, Italia, no mes de marzo. A segunda convocatoria e máis fixa, a finais de setembro, principios de outubro, en Bruxelas, nas oficinas da UEPG (Unión europea de produtores de áridos) e outras instalacións das entidades europeas.

Nestos Committees, desenvólense dous tipos de accións. Unhas reunións técnicas de millora dos produtos, e outras, obxecto principal desta acción, comerciais. Unha característica común a tódalas empresas produtoras de áridos, e que nunca se pode ter unha gama de produtos infinita, debido as características morfolóxicas e xeolóxicas de cada centro extractivo non se poden ter máis litoloxías que as definidas polo recurso mineiro. Por este motivo, estableceense varios tipos de encontros comerciais:



XUNTA
DE GALICIA



FONDO EUROPEO DE
DESENVOLVEMENTO
REGIONAL
“Unha maneira de facer europa”



Proyecto cofinanciado por Igape, Xunta de Galicia y Fondo Europeo de Desarrollo Regional del Programa Operativo 2014-2020

- Encontros con representantes sectoriais de cada país e rexions, de xeito, que estudiáñse consorcios empresariais para as licitación onde a demanda é moi elevada nun curto espazo de tempo, ou as necesidades técnicas dos produtos obrigan a empregar tipoloxías moi concretas, obrigando a importación de materiais, na axenda provisional defínense coma os encontros tipo 1
- Encontros con responsables de empresas de ámbito multinacional, como poida ser Lafarge – Holcim, que xa teñen liñas regulares de exportación de áridos, pero carecen da tipoloxía de árido producido en Galicia, de xeito que o obxectivo e poder suministrar a estas grandes conrporacións, de xeito que aumenten a súa gama de produtos a ofertar, na axenda provisional defínense coma os encontros tipo 2
- Encontros, con empresas de tamaño similar as galegas, modelo peme, co gallo de establecer acordos para as grandes licitacións internacionais, aproveitando o coñecemento de cada un deles do proceso licitador no seu país, a elevada capacidade de produción instalada na nosa comunidade autónoma, e a calidade do noso produto. Na axenda provisional defínense coma os encontros tipo 3
- Outro tipo de encontros, son cos denominados “prescriptores de produto”, habitualmente técnicos das diferentes administradores de Infraestruturas europeas, tanto de ferrocarril, coma viarias ou loxísticas. E fundamental dotar de coñecemento do produto galego a este segmento, posto que son os que definen os plegos de contratación, e polo tanto, os materiais a empregar.

O programa dos eventos, normalmente e similar, tal e coma se detalla no anexo a convocatoria de Milan deste ano, e a de setembro de Brixelas do ano pasado (posto que aínda non está definido o programa deste ano 2018).O planning preliminar dos desplazamentos será:

- PRIMEIRO DÍA: Desprazamento dende Santiago de Compostela a Milán / Bruxelas, vía Madrid. Estímase chegada a última hora do día.
- SEGUNDO DIA:
 - 9:00 : Inicio das reunión, oficinas da UEPG, Rue d'Arlon 21, Bruxelas

- 12:30: Pausa para almorzo
- 14:30 : Segunda quenda de reunión, na mesma sede
- 18:30: Fin das reunión B2B programadas
- TERCEIRO DÍA:
 - 9:00 : Inicio das reunión, oficinas da UEPG, Rue d'Arlon 21, Bruxelas
 - 12:30: Pausa para almorzó, e desprazamento a institucións europeas
 - 14:30 : Segunda quenda de reunión, na mesma sede
 - 18:30: Fin das reunión B2B programadas
- CUARTO DÍA:
 - Retorno a Santiago de Compostela

Aproximadamente dúas semanas antes de cada evento, remitirase unha axenda detallada das reunión, tanto de horarios coma de persoas de contacto. Detállase no Anexo 5, a relación de contactos preliminares xa establecidos, que probablemente será ampliada durante estes meses, co gallo de maximizar a eficiencia do desprazamento.

Outro dos desprazamentos que se considera axeitados coma acción comercial de difusión dos produtos e as súas características, é a visita a unha das principais ferias do sector en Reino Unido, ante as fortes inversións en infraestrutura de ferrocarril que se van a levar a cabo nos vindeiros anos. Esta feria é a de Future Build, na edición de 2019.

