



# ECONOMÍA

## El textil vigués ficha a jóvenes extranjeros de Erasmus para penetrar en nuevos mercados

La Asociación de Industrias de Punto y Confección contrata y forma a universitarios de otros países para que ayuden a las empresas a internacionalizarse ➤ Los estudiantes tienen la posibilidad de trabajar en 100 firmas

J. Carneiro / VIGO

El textil vigués ha echado mano del ingenio para salir al exterior. Conscientes de que el tamaño sí importa a la hora de vender fuera de España, el centenar de empresas que integran la Asociación de Industrias de Punto y Confección -AIPC- de las provincias de Pontevedra, Ourense y Lugo han encontrado en la universidad una solución a su limitación: los estudiantes de intercambio. La AIPC fichará este año a una docena de universitarios extranjeros de los programas Sócrates y Erasmus para que impulsen la internacionalización de las industrias, en el marco de una iniciativa que comenzó el año pasado y que ya ha dado "muy buenos resultados" empresariales, según asegura el secretario general de la AIPC, Alberto Rocha Guisande. "Salir al exterior era todo un reto para las empresas medianas, por lo que hemos tenido que buscar una solución ingeniosa", admite.

Según este economista y abogado, se trata de una relación en la que ambas partes salen ganando: la industria, porque gana un interlocutor que habla la misma lengua y conoce las costumbres y el mercado en el que quiere colocar sus prendas; y el estudiante, porque gana experiencia, algo de dinero y formación. "Ese mito de que los universitarios de Erasmus sólo vienen aquí de juerga no es verdad", bromea Rocha. El perfil más demandado por las empresas son prelicenciados en Empresariales, Económicas, Derecho o Ingeniería, con algún conocimiento en el área de comercio y "ganas de trabajar".

### Antecedentes

La primera experiencia con estudiantes de Erasmus tuvo lugar el año pasado, cuando la AIPC se propuso analizar las posibilidades de negocio del mercado textil polaco. "Ahora ya tengo currículos de universitarios de la República Checa, Francia, Polonia y Portugal, y en breve comenzará su formación", asegura Rocha. La AIPC contacta con estos futuros agentes comerciales a través de la oficina de empleo universitaria, y los contrata en periodo de prácticas. El propio Rocha, que ejerce como profesor del Área de Negocios Internacionales en la Escuela de Negocios de Caixanova, se encarga de instruirlos en los procesos de internacionalización de empresas y en el sector textil gallego y español.

Después, se les encarga la elaboración de un informe sobre la situación del mercado en sus respectivos países, con información del Instituto de Comercio Exterior

### Proceso de selección y formación de los Erasmus

- 1 La Asociación de Industrias de Punto y Confección (AIPC) contacta con los estudiantes a través de la Oficina de Empleo de la Universidad de Vigo.
- 2 Los erasmus seleccionados reciben formación sobre el sector textil en Galicia y España y sobre estrategias de internacionalización.
- 3 La AIPC los guía en la elaboración de estudios de mercado sobre el textil en sus respectivos países y las posibilidades de negocio.
- 4 Los estudiantes contactan con las empresas textiles interesadas y analizan sus perfiles y posibilidades de internacionalización.
- 5 En colaboración con las firmas, los erasmus identifican a posibles clientes y distribuidores en sus países y organizan las prospecciones.

#### Principales países estudiados

Francia, Portugal,  
Rep. Checa y Polonia

#### Perfiles demandados

Estudiantes de:  
Empresariales, Económicas,  
Ingeniería y Derecho

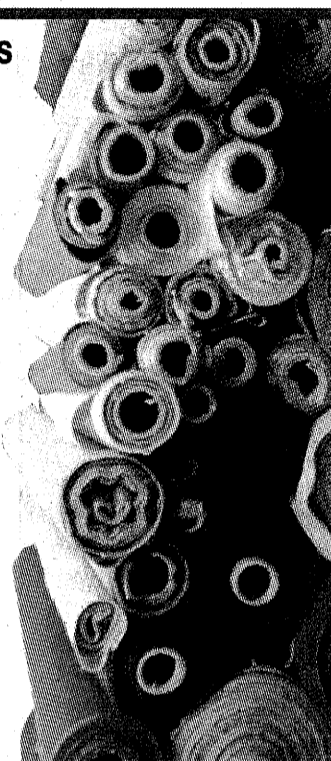
#### Erasmus a contratar este año

Ocho personas  
(no hay límite establecido)

#### Empresas receptoras

Un centenar de firmas  
de la asociación

Fuente: AIPC



LUIS DAVILA

EMILIA SZYDLOWSKA // INGENIERA QUE PARTICIPÓ EN EL PROYECTO

### "En Polonia tiene mucho éxito la venta de lencería y de ropa premamá por Internet"

Polonia es uno de los mercados europeos más atractivos para las industrias gallegas del textil, por población -tiene una de las tasas de natalidad más elevadas de Europa- y tradición -el sur del país existe una larga experiencia en este sector-.

Éstas razones llevaron a la Asociación de Industrias de Punto y Confección (AIPC) a contratar el año pasado a Emilia Szydłowska (en la foto), entonces estudiante de Erasmus en la Universidad de Vigo, para que ayudase a las empresas a acceder al mercado polaco. "El primer mes me dediqué a conocer el sector textil, ya que en la universidad no te enseñan demasiado sobre esto", reconoce Szydłowska. Fue el primer paso. Después, su misión fue la de contactar con las asociaciones de industrias



textiles polacas y ver si estaban interesadas en importar prendas de Galicia y examinar las posibilidades que las empresas viguesas tenían allí.

"Si que hay. En Polonia tiene mucho éxito la venta de ropa interior femenina por Internet", asegura Szydłowska, que añade que "también la ropa premamá". Esta ingeniera polaca trabajó así como firmas como Oky-Coky, María Mariño, Selmark o Mamas-Mamas. "Me gustó mucho. Para una chica, el mundo de la moda... mola", apunta. "Lo que más me ha gustado ha sido conocer a los dueños de las empresas, ver cómo trabajaban y poder haber sido de ayuda", señala Szydłowska, que trabaja ahora en la certificación internacional de materiales de construcción en Vigo.

(ICEX) y otros organismos públicos. "Se trata de gente preparada que conoce la realidad de su país, y eso es lo que vale", matiza Rocha. Completado este paso, la AIPC los pone en contacto con las diferentes empresas interesadas en salir al extranjero, casi un centenar en las

tres provincias. A partir de entonces, su misión es la de identificar posibles nichos de negocio, compradores y organizar prospecciones en sus países de origen si las empresas así lo requieren. "No es lo mismo llamar a Polonia en busca de clientes hablando en inglés

que en polaco", asegura. "Son los interlocutores perfectos", añade.

Firmas viguesas de renombre como Selmark, María Mariño o Oky-Coky, entre otras, ya han tenido experiencias positivas con estudiantes de Erasmus, lo que llevó a la directiva de la AIPC a continuar con este proyecto este año y a aprobar fondos para contratar a más jóvenes. La asociación tampoco descarta hacer algo similar con los descendientes de emigrantes gallegos en el extranjero, sobre todo en Latinoamérica.

**La asociación también prevé contactar con los hijos de emigrantes gallegos con el mismo fin**

### Texvigo culmina su traslado al parque logístico de Valladares

La espera al fin terminó. El medio centenar de empresas que conforman Texvigo han culminado su traslado a la "ciudad del textil" del Parque Tecnológico y Logístico (PTL) de Valladares después de una espera de más de seis años, según confirmó el presidente de Texvigo, José Baamonde. "El 90% de las empresas ya está aquí trabajando", apostilló. Pese a todo, la inauguración oficial de las instalaciones no se llevará a cabo hasta el próximo verano, cuando concluyan los trabajos para la próxima temporada. En la "ciudad del textil" se han invertido más de 25 millones de euros y ocupa una superficie de 6.000 metros cuadrados, en donde además de las empresas se levanta un centro de negocios común coronado por una cúpula de 2.000 metros cuadrados. Este edificio dotacional se encarga de llevar a cabo tareas de investigación, desarrollo y formación. Entre los inquilinos: Selmark, Nafta o Rotelpa, entre otros.

### Mil trescientos puestos de trabajo directos

Texvigo ocupa a cerca de 1.300 personas, la mayoría mujeres, según explica Baamonde. Parte del personal se queja de la falta de comunicaciones públicas entre el centro de la ciudad y el polígono de Valladares, lo que está repercutiendo negativamente en la actividad de las empresas. El traslado a "la ciudad del textil" se produjo por la imposibilidad de crecer de las empresas viguesas en sus antiguas ubicaciones, y supone un ejemplo de colaboración empresarial en Galicia. La Asociación de Industrias de Punto y Confección, que tiene su sede en Vigo (García Barbón), también tiene intención de trasladarse próximamente a Texvigo para "aprovechar las sinergias".