



## "Conseguir triunfar en España es el paso previo para vender en el exterior"

**08.07.2010** El Clúster Gallego Textil Moda señala la diferenciación y valor añadido como claves

---

E.P.

*Santiago.* Las empresas textiles deben detectar "perfectamente" las necesidades de los consumidores; lograr ser competitivas y conseguir triunfar en España, pues ese es el paso previo para "vender en mercados exteriores".

Esta es la receta para el sector del secretario general del Cluster Gallego Textil (Cointega), Alberto Rocha, quien resaltó la diferenciación y el valor añadido como factores clave para que las empresas puedan competir en los mercados internacionales justo antes de participar en una jornada del Observatorio Industrial del Sector Textil y de la Confección. Allí, el representante de Cointega también avanzó que el cluster presentará su plan estratégico la próxima semana, y defendió un modelo de negocio "que encaje con la globalización" para el éxito del sector.

"Si somos capaces de hacernos un hueco en España, cualquier empresa, independientemente de su tamaño, podrá conseguir éxitos en el exterior", dijo Rocha, convencido de que la eurorregión Galicia-Norte de Portugal constituye un "campo de pruebas interesante".