

JOSÉ ANTONIO CONDE ■ Presidente de la Confederación de Industrias Textiles de Galicia

“La economía española sigue enferma, hay que perder el miedo y vender fuera”

“Las empresas aún vivimos de rentas de lo que fue la Galicia Moda de los ochenta”

J. CARMERO ■ Vigo

Prefiere ver el vaso medio lleno, pero consciente de la gravedad de la crisis. José Antonio Conde, presidente de la Confederación de Industrias Textiles de Galicia (Cointega), asegura que el textil gallego está resistiendo mejor que el de otras regiones como Cataluña, Extremadura o Castilla-La Mancha por su “mayor flexibilidad”. El que fuera presidente de Galicia Moda en la década de los ochenta, y propietario del Grupo Alba Conde, explica que ante la caída del mercado nacional, las empresas gallegas, más que nunca, deben perder el miedo y vender fuera.

—El textil ha sufrido muchas crisis. ¿Estaban mejor preparados que otros sectores para ésta?

—En eso no nos diferenciamos del resto. Es cierto que el textil es un sector especial, dinámico. La diferencia con otros que es que cada seis meses, como máximo —porque en algunos casos es cada tres—, te juegas la viabilidad de la campaña. Esto es lo que nos obliga a no dormirnos. Y en su momento, el hecho de estar en un extremo de la Península también nos obligó a hacer un esfuerzo superior que las empresas de otras comunidades. También influye el que hayan surgido empresas muy importantes a nivel nacional y mundial. El textil en Galicia es varipinto.

—¿Cómo va el negocio?

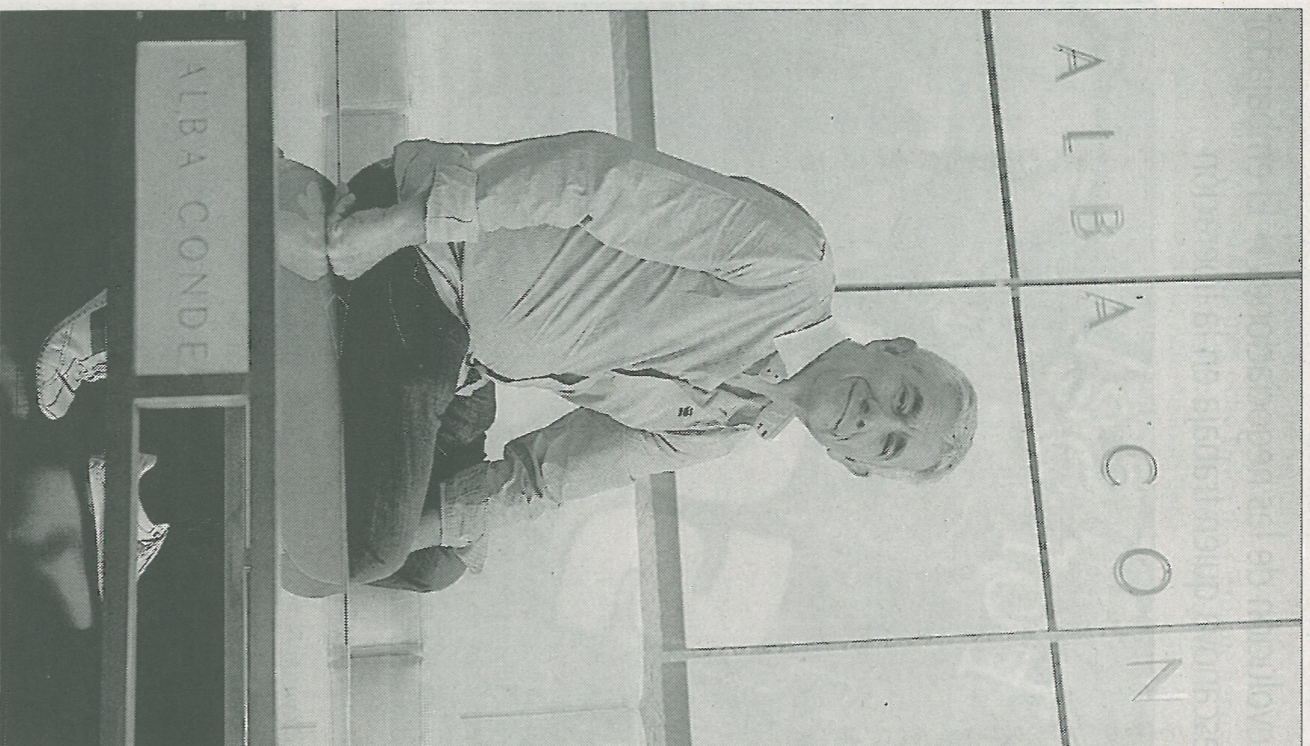
—A nivel general, como la economía. Las empresas que tienen una penetración fuerte en el mercado nacional están pasando por una situación difícil. Siempre lo digo, la economía española está enferma y seguirá así algún tiempo más. La caída del consumo es muy importante por dos motivos: el real y el psicológico. El real es que evidentemente hay una crisis grave y menos dinero en el bolsillo de los consumidores, y el psicológico, que es la falta de confianza. Hay gente que no ha perdido poder adquisitivo pero que por miedo y falta de confianza en la economía española ha dejado de consumir. La venta que tiene el textil gallego es que está más internacionalizado que otros.

—¿Podría concretar cuánto han caído las ventas?

—Es complicado extrapolar un porcentaje de consenso. Estamos hablando de moda, y no en todas las empresas han caído lo mismo. Hay productos que el mercado admite bien, y otros que no. Nosotros tenemos una tienda en Vigo que va como el año pasado, pero luego hablas con otros y te cuentan unas catadas que te escandalizan. ¿Hacer una media? Es muy difícil.

—¿Se ha frenado la destrucción de empleo en el sector?

—El empleo sigue destruyéndose, pero las empresas gallegas



José Antonio Conde, en la sede de su grupo en A Coruña. // C. Paradellas

FICHA PERSONAL

■ José Antonio Conde es presidente del grupo textil Alba Conde. Fundado hace 21 años, Alba Conde tiene tres colecciones en el mercado, emplea a medio centenar de personas, factura unos 20 millones de euros al año y cuenta con 450 clientes multimarca en España, seis tiendas propias y dos franquiciadas. Exporta a México, Rusia, Portugal y Holanda, y negocia el salto a países árabes.

tienen un pequeño colchón por que son más flexibles. Todos los días aparece alguna empresa que está pasando por dificultades, pero no está siendo una caída tan fuerte como en otras regiones. El textil gallego está resistiendo mejor la crisis que otras zonas como Extremadura, Castilla-La Mancha o Cataluña. No es que Galicia no caiga, que sí, hay EREs y están cayendo empresas, pero cae menos. Y siempre veo el lado bueno de las cosas: cuando me analizo me deprimó, pero cuando me comparo, me ilustro no.

—¿Se ha aprendido algo de esta crisis?

—Que muchos planteamientos de negocios ya no valen.

—¿Cree que habrá una recor-

—Feijóo tiene una visión global de la economía, pero no particular de cada sector. El textil, si quiere subsistir, tiene que hacerse más internacional de lo que es. Es muy difícil en España vender lo mismo que antes; casi imposible mantener las cifras de venta. Por eso tenemos que salir al exterior y perder el miedo a competir en el mundo. ¿Qué tenemos que copiar a los grandes? No existe una única estrategia para mejorar. No podemos ser todos Zara. Si le copiamos, nos estrellaremos todos.

—Pero salir al exterior requiere un esfuerzo que no todas las empresas podrán asumir.

—Es fundamental e imprescindible. Lo que hay que buscar son acuerdos entre empresas, que es un tema que habrá que trabajar más en Galicia. Pronto saldrá alguna realidad de esta colaboración. Pero también hay misiones que se pueden hacer siendo una empresa pequeña. Hace unas semanas estuvimos en China en una misión organizada por la federación nacional del sector, y allí había empresas con cinco empleados. Al hacerlo en conjunto, al final el ir allí a la empresa le salió en 3.000 euros. No es un esfuerzo tan grande. Hay que perder el miedo y vender fuera. Si no sale ahora, lo hará más adelante.

—¿Cómo les afecta lo que está ocurriendo en Portugal?

—Portugal es una continuación del mercado español como cliente. Ellos llevan mucho tiempo en crisis, y sí nos afecta porque el mercado portugués no está creciendo.

—¿Debe la Xunta recuperar el centro tecnológico del textil?

—No le veo función. Creo que en estos momentos lo más importante sea un centro tecnológico. Soy partidario de que se utilice lo que ya existe. Y si ya hay un centro en Sabadell, pues allí iremos. O en Portugal. Y las empresas deberían tener sus propios departamentos de investigación.

—¿Queda algo de la Galicia Moda de los ochenta?

—Como sabe fui el presidente del grupo Galicia Moda, el que lo puso en marcha. Vivimos aún de rentas de esa década. Pocas cosas se han hecho en Galicia con tanto recorrido. Se hizo en su momento. Ahí no existían diseñadores en Galicia. Entonces la mayor parte de las empresas no tenían departamento de diseño, eran fabricantes, de pantalón, gabardina, camisas... No se presentaban colecciones. Y lo que pusimos en marcha obligó a las empresas a montar su propio departamento de diseño solo para no quedarse atrás. Ese recorrido sigue quedando. Galicia se mantiene como una referencia a nivel nacional en moda. Aquí hay empresas punteras, tanto grandes como pequeñas y medianas.

versión del sector?

—Habrá una pequeña reconversión. El problema es que han cerrado muchísimas tiendas multimarca, un porcentaje muy alto. Y una parte de lo que ha desaparecido no volverá. En los dos últimos años, tranquilamente un 50% de los clientes que hemos perdido ha sido por problemas de financiación. Por eso hay que reconvertirse, montar tiendas propias, salir al mercado exterior, llegar a acuerdos con clientes especiales. No queda más remedio que utilizar otras herramientas de negocio.

—En la presentación del plan estratégico del textil, el presidente de la Xunta les animó a seguir el ejemplo de Inditex. ¿Es posible?