



Los expertos lo tienen claro: no hay mercados imposibles sino estrategias equivocadas

28.01.2012 Se hizo hincapié en la creación de masa crítica, favoreciendo la asociación, la creación de polos de empresas del mismo ramo y los clusters para poder ser más competitivos

FELIPE DE TORO SANTIAGO

El sistema portuario gallego; las cámaras de comercio; las empresas del automóvil; el sector textil; la actividad granitera y la Red de Plataformas Empresariales del Exterior de Galicia (Pexga) pueden tener visiones muy diferentes a la hora de abordar una plaza en el exterior. Sin embargo, todos coinciden en una cosa: Lo importante es tener un plan de actuación.

"No hay mercados imposibles sino estrategias equivocadas", resumió el director de la delegación en Galicia de la Cámara de Comercio Brasil-España, Antonio Viñal, moderador de la mesa redonda del foro, como la principal conclusión del debate. También se insistió en la idea de que internacionalizarse es fácil "si se sabe como".

"Las cámaras fuimos pioneras en internacionalización y seguimos estando ahí pese a una legislación que nos deja pocos visos de futuro", señaló la secretaria del Consello Galego de Cámaras, Filomena Casal, en el primer turno de intervención, en el que explicó las palancas que ofrecen las Cámaras para impulsar a los emprendedores. Por ejemplo, el Plan Foexga, una primera ayuda para las empresas que empiezan a exportar, o el Pipe, para aquellas con capacidad de poder vender fuera, "pero que no han dado el paso" .

El segundo en intervenir fue el director de Portos de Galicia, José Ignacio Villar, que defendió un sistema portuario gallego "coordinado" así como la convivencia de los puertos exteriores de A Coruña y Ferrol y su viabilidad por tráfico, más si trabajan de forma coordinada: "Existen tráfico de mercancías para los dos", dijo. Villar también hizo mención al desarrollo del corredor ferroviario atlántico de mercancías, pues las 6 comunidades implicadas "merecen una óptima salida" hacia Europa.

Alberto Cominges, gerente del Clúster de Empresas de Automoción de Galicia (Ceaga) recomendó crear masa crítica, impulsando los clusters y la concentración de empresas del mismo ramo para que saturen el mercado local y después exporten.

Tras él, turno para el secretario general de Cointega Clúster Textil Moda, Alberto Rocha, muy preocupado porque de los 2.500 millones de euros que exportó el textil gallego en 2010, la provincia de Ourense -donde se concentran importantes firmas-, sólo aportó 47, mientras que Pontevedra no llegó a 30. "Casi todo se concentra en A Coruña y la mayoría en una sola empresa (en referencia a Inditex). Como oportunidad en el exterior, Rocha llamó a aprovechar la percepción positiva de la moda gallega entre los profesionales del sector.

Desde la perspectiva de otro clúster, el del Granito, muy castigado por el crac de la construcción, José Ángel Lorenzo, gerente de la organización, se centró en la idea de que hay que dejar de producir piedra exclusivamente para ofrecer "un conjunto de servicios de valor añadido". Tanto él como Rocha hicieron mucho hincapié en la idea de "perseverancia" para obtener resultados de una aventura exterior.

Finalmente, el director de la Red Pexga brindó todo el apoyo y asesoramiento de sus profesionales en el exterior a los empresarios gallegos en la identificación de clusters; el diseño de agendas fiables o en la red de

centros de negocio de la plataforma.

Filomena Casal

secret. consello cámaras

"Las cámaras seguimos apoyando a las empresas pese a que la legislación nos deja pocos visos de futuro"

José Ignacio Villar

director de portos de galicia

"Quien gestione el puerto debe saber que está al servicio de su ciudad, de su provincia, de Galicia y de toda España"

Alberto Cominges

gerente de ceaga

"El corazón de cada región lo forman

los clsters internacionales, que son los que ayudan a la prosperidad"

Alberto Rocha

secret. general cointega

"El sector debe aprovechar la percepción en el exterior de que en Galicia se gestiona bien el textil"

Armando Villanueva

director de la red pexga

"Siempre les digo a los empresarios que viajen, más allá de que se cierre el negocio o de que los reciban o no"

José Ángel Lorenzo

gerente del clúster granito

"Con la crisis, las empresas vieron que tenían que cambiar de estrategia, de ahí el Cluster del Granito"