

«Si hacemos una encuesta preguntando seis marcas de ropa aquí, la mitad serán gallegas»

Pedro Regojo — Presidente de la Confederación de Industrias Textiles de Galicia



El lema es que la calidad buena, será la que **al final se haga con el triunfo**

POR **E. P. RODRÍGUEZ-SOMOZA**

SANTIAGO. —La globalización, bien entendida, abre nuevas vías de mercado; no obstante la liberalización del tráfico, en este caso textil, implica una mayor competencia con productos de fuera. ¿Como está afectando este fenómeno?

—Hay un viejo refrán que dice que «cuando no puedes con tu enemigo, únete a él». Y eso es lo

que hemos hecho los textiles de Galicia estos últimos años.

—**¿Desde dentro, cómo se afronta la evolución del comercio exterior?**

—La internacionalización en el textil es una necesidad para poder ser competitivos.

—**Sobre la competencia asiática...**

—La competencia asiática es una realidad y los textiles gallegos somos los que entendemos de producto y necesidades de mercado y somos los que podemos ser más eficaces.

—**¿Los empresarios textiles priman la mano de obra barata de otros países a la calidad de confección?**

—La calidad buena es la que al final triunfa y, por eso, las industrias textiles gallegas tenemos que cuidar que las importaciones sean de buena calidad.

—**En el ranking nacional, ¿en qué puesto se sitúa actualmente Galicia, en cuanto a diseño, confección y calidad?**

—Si hacemos una encuesta preguntando 6 marcas de ropa en España, seguro que la mitad son marcas gallegas.

—**En la región se localizan la mayor parte de los talleres de las grandes firmas gallegas. ¿Es Galicia un referente en el sector a nivel nacional?, ¿qué percepción se tiene de la moda gallega en los mercados internacionales?**

—Yo creo que este es nuestro gran desafío y nuestra gran esperanza. En Portugal, si tenemos una gran presencia, pero en el resto del mundo fuera de algún grupo como Inditex y algún grupo aislado, tenemos un gran camino por recorrer.

—**¿Tienen las compañías gallegas realmente capacidad para lanzar una nueva colección cada mes, como afirmo en alguna ocasión?, ¿hay mercado suficiente?**

—La gran mayoría del público compra, no por necesidad sino por impulso, de ahí la premisa de innovar y presentar colec-

ciones nuevas. La gran mayoría de la ropa gallega presenta 6 colecciones y algunas, bien organizadas, llegan a 18 colecciones.

—**Recientemente las dos grandes asociaciones textiles de la Comunidad se han unido para relanzar el sector. ¿Cómo surge este convenio de colaboración?**

—La unión del textil de Galicia era una necesidad. José Antonio Conde, presidente de la Asociación de La Coruña con su junta directiva; Alberto Rocha, secretario general y la junta directiva de Lugo, Orense y Pontevedra, hemos cristalizado este acuerdo que representa a más del 95 por ciento del sector textil de Galicia.

—**¿Qué supone para usted la presidencia de la Confederación de Industrias Textiles de Galicia?**

—Para mí, como para el vicepresidente José Antonio Conde y toda nuestra junta de gobierno, significa potenciar

nuestras grandes oportunidades y posibilidades.

—**¿Cuáles son las acciones a corto y largo plazo previstas por Coitega?**

—A corto plazo, desarrollar la marca «Moda Gallega» y a medio plazo internacionalizar nuestras empresas.

—**Afirmaba no hace mucho que se avecinan tiempos difíciles. ¿Acusan la crisis?**

—Con unos mayores costos de las hipotecas, alimentación y petróleo, lo lógico es que haya una baja de consumo. Pero la mayoría de las empresas del textil de Galicia estamos en el segmento del mercado medio y medio-alto y el consumo se sentirá menos.

—**¿Considera que la internacionalización de la moda gallega contendrá la desaceleración económica del país?**

—La desaceleración económica la estamos padeciendo desde finales del 2006 y, en algunos sectores, teníamos una economía excesivamente recalentada. Tenemos que primar el esfuerzo y el trabajo bien hecho y no la especulación.

—**¿Qué supondrá la inminente creación del clúster gallego del textil?**

—Todos tenemos ilusión en consolidar el clúster, siempre que ayude a las docientas empresas que representamos y no a unas cuantas.