

Rusia gracias a nuestras gestiones

ENTREVISTA MANUEL VÁZQUEZ Presidente de Rede Galega de Empresas / Marca distancias con la Confederación de Empresarios de Galicia y pide unas elecciones que determinen la representatividad de cada una.

Jesús Penelas. Santiago

Lejos del ruido mediático y el espíritu de lobby, la Rede Galega de Empresas trabaja boca a boca y tejiendo red entre sus 500 asociados con el objetivo de hacer llegar a mercados internacionales a las compañías gallegas. Manuel Vázquez (propietario de Sotegal de Enerxia) preside la asociación desde 2013.

— ¿Es la Rede Galega de Empresas una organización empresarial al uso?

Somos empresarios mayoritariamente pequeños y medianos y autónomos, pero creemos que no. No negociamos convenios colectivos, sino que defendemos los intereses económicos de nuestros asociados y de Galicia. No somos de hacer ruido, y trabajamos basados en el boca a boca y el contacto personal entre los socios, y no tenemos, como la CEG, problemas internos por repartir una tarta más reducida. Buscaremos ampliar nuestra red, porque creo que desde la CEG están perdiendo el norte. Nos debería interesar que, por ejemplo, además de etiquetar productos en español e inglés, se hiciese en gallego para que en los mercados internacionales se asocie a nuestra calidad. A nosotros nos pueden acusar de minifundistas, pero que nuestro tejido empresarial sea de pymes no tiene por que ser malo si se coopera.

— ¿No hay nada de lobby en la Rede?

No queremos actuar como un lobby que negocie salarios o haga presión, pero nos hemos posicionado en temas como el agrario, el pesquero y comunicamos problemas a la Administración, porque el Gobierno debe ser un canal fundamental para abrir mercados a nuestra economía. Esto, por desgracia, se hace de forma reducida y para un grupo pequeño de empresas. La Rede se entrevistó con el primer ministro peruano e hicimos contactos para atraer la inversión que mantuvo Tabli-

“No queremos actuar como un 'lobby' que negocie salarios o haga presión, pero sí nos posicionamos”



Manuel Vázquez preside la Rede Galega de Empresas desde el año 2013. / m Muñiz.

cia y los empleos en Lugo. Más tarde fue nuestra representación institucional y no consiguió una entrevista de esas características. Cuando proponen que una empresa grande apadrine a dos pequeñas para salir al exterior, es utópico que trabaje sin ser para su interés. Sería más coherente disponer a las empresas en igualdad sobre un proyecto. En cuanto a nuestra posición como agente interlocutor empresarial, nos gustaría que hubiese unas elecciones para determinar la representatividad de cada una.

“Nos gustaría que hubiese unas elecciones para determinar la representatividad de cada organización”

“Para nosotros es clave que las empresas tengan relaciones honestas en el mercado internacional”

— Internacionalizar la economía es un objetivo, pero con los conflictos internacionales se antoja cada vez más complicado.

Es cierto. El veto ruso afectó mucho a nuestras empresas, sobre todo en el sector de la carne, el pescado o el vino. Nosotros tuvimos entrevistas con los representantes de la Embajada rusa. Podemos decir que empresas de la Rede están exportando a Rusia y que sin nuestra gestión no lo estarían haciendo. En el caso cubano, hasta por razones sentimentales ellos nos dicen

Proyectos internacionalizadores

Rede Galega de Empresas está enfrascada en distintos proyectos para internacionalizar la economía gallega. Sin ir más lejos, trabajan para encauzar la exportación de leche en polvo a Cuba, con grandes dificultades, ante la falta de instalaciones industriales en Galicia. En los próximos meses viajarán a la isla entre 10 y 12 empresas de construcción e infraestructuras,

energéticas y alimentarias. Ellos están trabajando para garantizar la seguridad de las inversiones. Según Vázquez, “estamos explorando la creación de empresas mixtas con ellos para dar desde allí el salto a otros países latinoamericanos”. En Brasil la Rede, en colaboración con Igape, abrió en Fortaleza un espacio de promoción de productos agroalimentarios gallegos de 40 empresas,

algunas de ellas no asociadas. En la actualidad ya tienen precontratos cerrados con cadenas de supermercados en Sao Paulo y Río de Janeiro, y se encuentran finalizando los trámites burocráticos para legalizar los productos. En un mes esperan cerrar el proceso. La organización también está dando los primeros pasos para iniciar la internacionalización a China.

“De nuestra organización forman parte empresas de granito de primer nivel, pesca o vinícolas”

que tenemos que hablar. En pesca ya tenemos iniciados los pasos. Pero no nos podemos presentar hoy en Latinoamérica sin un prisma de cooperación. Estamos también sondeando posibilidades en Siria. Para nosotros es clave que las empresas tengan relaciones honestas en el mercado internacional.

— ¿Qué empresas se aglutinan en la Rede?

Tenemos empresas de granito de primer nivel, de pesca, vinícolas, de nuevas energías, del sector quesero, hotelero... Curiosamente, de lo que hay menos, es del sector de la construcción. Una empresa que quiera sumarse a la Rede tiene cuotas desde 15 a 500 euros al mes. Pagan según la capacidad de generar beneficios, no según su tamaño en trabajadores o facturación.

— ¿Y cómo afecta a la financiación el nuevo panorama bancario gallego?

Vemos que se está abriendo el grifo. Ahora se presta más, aunque exigiendo mucho. Con todo, nos tememos que la apertura del crédito se puede deber a temas electorales. Veremos qué pasa dentro de un año. En Galicia se siguen destruyendo empresas, el PIB sigue bajando, el consumo interno baja, y el mercado externo no tira. Da mucho que pensar que se abra el crédito ahora y en esta situación. Nuestra propia experiencia con Abanca es que en proyectos de internacionalización de los productos agroalimentarios no nos quiso apoyar porque dijo que no le interesaba. Otros nos apoyaron con mejores condiciones.

— ¿En qué consistía el proyecto industrial ligado al concurso eólico?

La idea era montar una plataforma logística que aglutinase producción agroalimentaria autóctona y después venderla con una marca propia. Regularíamos la relaciones con productores. Lo estamos retomando a escala pequeña bajo Iza Comercial.