



Os sectores enerxético e tecnolóxico son claves na expansión da industria galega en EEUU

Description

Cales son na súa opinión os puntos fortes e as alianzas coas que conta Galicia para acadar o desenvolvemento no seu territorio?

Galicia conta con grandes empresas con vocación internacional en moitos sectores (textil, agroalimentario, madeireiro, automoción, naval, química, aeroespacial, TIC, construción, loxística...) que serven como motores da economía e crean sendas de desenvolvemento para o asentamento de novas empresas. Creando unha importante rede auxiliar e fomentando a creación de sinerxias.

Para un bo desenvolvemento internacional, é moi importante a colaboración entre empresas do mesmo ámbito e complementarias. No caso dun mercado tan competitivo como pode ser o de EUA, ter un bo coñecemento sectorial e unha rede de socios comerciais e provedores facilita unha mellor implementación no país e reduce o risco.

Do mesmo xeito, outra fortaleza é o capital humano profesionalizado. Conseguido grazas o esforzo que se fai na capacitación de traballadores por parte das empresas galegas, universidades e centros de ensino en xeral. Por outro lado, tamén teñen o apoio dos diferentes organismos e administracións asentadas no exterior (Embaixadas, Oficinas Comerciais, IGAPE, Cámaras de Comercio...)



E cales as principais barreiras e/ou resistencias para as empresas galegas?

A principais resistencias que nos podemos encontrar no mercado da costa oeste dos EUA é a competitividade. Só California, é un gran atractivo para as principais empresas do mundo, estamos falando dun estado que se fose un país

sería a quinta economía mundial, cun PIB superior ao de Francia ou Reino Unido. Por outro lado, o Condado de Los Angeles tería un PIB pouco inferior ao de Suíza. A competitividade é inmensa, tanto polas empresas estadounidenses como a competencia asiática, moi asentada nesta costa. Intentar abarcar mercados tan grandes poden facer perder o foco do negocio ó que se quere chegar.

Ao mesmo tempo, as diferentes casuísticas como a diferenza horaria, cultura do consumidor, idioma etc. Fan moi recomendable a necesidade de ter unha filial ou persoal desprazado no país. O cal significa unha importante inversión de capital para poder facer fronte a todos os custos de establecemento, incluído a contratación de traballadores locais.

Para apoiar a internacionalización existen diferentes organismos de apoio. Por exemplo, ICEX conta con acordos con entidades bancarias para axudar a encontrar as ferramentas financeiras para a internacionalización, e COFIDES apoia a financiación de proxectos no exterior a través de préstamos.

Do mesmo xeito, as Oficinas Económicas e Comerciais de ICEX ofrecen servizos personalizados tanto de identificación de potenciais clientes, estudos de mercado, realización de axendas de negocios etc. Que permiten testear o mercado e obter contactos de interese sen a necesidade de facer unha gran inversión.

Cales foron, para vostede, as principais contribución da súa Oficina Económica e Comercial á internacionalización da economía galega?

Desde a oficina na que traballo apoiamos a todas as empresas e organismos que fomenten a internacionalización e a competitividade das empresas. Traballamos na identificación de socios para empresas, colaboramos co IGAPE, Cámaras de Comercio, clústers e cada unha das empresas que de forma individual nos mostra o seu interese no mercado americano.

Podo dicir que hai gran presenza galega, tanto de traballadores como de empresas en sectores tan tecnoloxicamente punteiros como o aeroespacial e o das enerxías renovables.

Desde o seu punto de vista, cales serán os principais retos da expansión da economía galega no eido internacional nos vindeiros anos? E de cara ao futuro a máis longo prazo?

De cara a costa oeste de EUA, o principal reto dos próximos anos é ser capaz de tender as pontes e facer os contactos necesarios que permitan crear valor no mercado. Se baixamos a sectores, vemos que no sector da enerxía existe unha aposta clara pola descarbonización e a redución da polución. Polo que todas as tecnoloxías que permitan facer esos obxectivos realizables van a xerar interese no mercado. Vemos con gran expectación o desenvolvemento da eólica offshore flotante, que xa se está empezando a planificar ligado as bonificacións impositivas que se van aplicar para a produción de enerxía de fontes renovables.

Por outro lado, a procura da reindustrialización e as barreiras laborais que existen marcan que para ser capaz de afrontar os retos e aproveitar as oportunidades que existan no mercado vai a ser necesario estar asentado no país. EUA fixo unha clara aposta pola fabricación local ca idea de evitar dependencias económicas doutras economías.

Como podería mellorar a súa Oficina Económica a actividade de internacionalización da economía galega? Que necesidades detectan para isto?

Tentamos ser capaces de detectar as oportunidades de negocio e os proxectos que se están elaborando ou planeando no mercado. Ca idea de poder anticiparnos a mapear a información que axude as empresas a ser capaces de crear valor para os seus potenciais clientes. Ese é o obxectivo. Para iso estamos en contacto cos diferentes organismos e empresas que teñen toma de decisión en cada unha das áreas que traballamos.

Ao mesmo tempo para mellorar a actividade da internacionalización das empresas, damos información personalizada e atendemos as consultas que nos envíen a través do seguinte email: losangeles@comercio.mineco.es ou do programa *Conecta2*, onde se fixa unha videoconferencia para resolver as dúbidas que existan e contrastar opinións de mercado sen ningún custo para a empresa.

Tamén, ofrecemos servizos personalizados, por exemplo para buscar potenciais investidores, clientes ou realizar estudos de mercado. Unha vez feito o estudo, a empresa recibe un informe cos datos obtidos e as conclusións do mesmo. Contra maior interese exista en desenvolver negocio na Costa Oeste de EUA máis interacción teremos cas empresas que se

decidan por este mercado.

Coñecendo ao/á entrevistado/a

Un feito histórico para e economía galega no ámbito internacional:

Recentemente, un galego na final da copa do mundo das StartUp en San Francisco.

Un obxectivo:

Crear valor para as empresas.

Un reto de futuro para a acción exterior galega:

Abrir novos mercados, apostar pola internacionalización.

Moitas grazas polas súas achegas

Desde o **IGADI** agardamos moitos éxitos nos obxectivos formulados

Diego Sande Veiga

Coordinador da liña de investigación en Economía do IGADI

Profesor do Departamento de Economía Aplicada da Universidade de Santiago de Compostela

ETIQUETAS

Paradiplomacia marketing territorial economía galega innovación galicia

IDIOMA

Galego

INVESTIGACION

Economía

Date Created

Maio 9, 2023

Meta Fields

Autoría : 16967

Subtitulo : DIEGO SANDE VEIGA ENTREVISTA AO XEFE DE DEPARTAMENTO DE ENERXÍA, AEROESPACO E SMART CITIES NA OFICINA COMERCIAL DE ESPAÑA NOS ÁNXELES