

El Igape estrena ayudas para la apertura de filiales en el extranjero

► **GESTIÓN.** La Oficina Económica de Galicia pretende tramitar en solo 12 meses los proyectos que presenten las empresas

► **APOYO.** Esta entidad también cuenta con instrumentos financieros para digitalización e innovación con el fin de mejorar la competitividad

ARSENIO COTO
✉ acoto@elprogreso.es

LUGO. El Instituto Galego de Promoción Económica (Igape) estrenará el año que viene ayudas a las empresas que implanten sucursales en el extranjero. Es una iniciativa que se enmarca dentro de sus líneas de apoyo a la internacionalización. «Cando se crea unha filial crece tamén a matriz», afirmaba Covadonga Toca, que es la directora general de esta entidad adscrita a la Consellería de Economía, Industria e Innovación.

Covadonga Toca daba a conocer esta medida durante la mesa redonda 'Galicia: polo de atracción industrial', organizada por el diario El Progreso, en la que también participaron el director general de Industrial Recense, Luis López, y el gerente de Maderas Besteiro, Mario Carballo.

La directora general del Igape destacaba asimismo «a nova visión» y «renovación» en las que está inmersa este organismo que gestionará la nueva Oficina Económica de Galicia, una especie de ventanilla única a la que podrán acudir las empresas para tramitar sus proyectos sin necesidad de ir llamando de puerta en puerta.

«Nesta oficina identifícanse as necesidades e a partir de aí se realiza un acompañamento para focalizar o que podemos facer para que o proxecto poida ter o mellor resultado», ponía de manifiesto Covadonga Toca.

El director general de Industrial Recense considera «unha necesidade imperiosa» que la administración unifique las ventanillas a las que tienen que acudir las empresas para tramitar sus proyectos, pues por exigencias del mercado precisan que estas iniciativas se ejecuten a «curto prazo» para no perder competitividad, y abogó porque esta sea «eficiente, non burocrática».

La Oficina Económica de Galicia se compromete a resolver los proyectos empresariales, si tienen toda la documentación en regla, en menos de 12 meses, lo que, a juicio de Covadonga Toca, sitúa a la Xunta a la «vanguardia» de las comunidades que adoptan este tipo de medidas.

Ese compromiso lleva aparejado una responsabilidad económica por parte de la administración si no cumple ese plazo.

El gerente de Maderas Besteiro proponía a la administración autonómica que los plazos que establece sean «más flexibles» y que intenten ser a la carta para ajustarse a las necesidades de cada iniciativa empresarial.

La que es directora general del Igape desde el pasado mes de junio hacía asimismo hincapié en que la Consellería de Economía, Industria e Innovación realiza «unha aposta decidida» por las empresas, que son «as que crean o emprego e xeran dinamismo no territorio».

«Temos que ser tractores para atraer industrias. Máis empresas xeran emprego, crean consumo e dinamizan», precisaba Covadonga Toca, que aseguraba que su departamento estará «preto das empresas para escoitar o que demandan para axustar as liñas de apoio, os instrumentos financeiros, ás súas necesidades».

La directora general del Igape apuntaba que su departamento tiene «vocación» de acompañamiento porque considera que en la fase inicial de las empresas es «moi importante».

Mario Carballo reivindicaba en este foro el papel que desempeñan las empresas en la sociedad, pues aprecia que «levamos unha tempada na que parece que estamos un pouco denostadas».

El gerente de Maderas Besteiro defendía que las empresas «teñen que desenvolver un proxecto e cando o teñan ver se encaixa na-

gunha axuda pública, pero non crear unha iniciativa adrede para percibir unha subvención».

A favor de Galicia para atraer empresas juega el hecho, a juicio de la directora general del Igape, de que es una comunidad autónoma que «xera confianza e seguridade» y que su administración es «receptiva» con estas.

Para ese fin, según explicaba Covadonga Toca, se pone en marcha una línea nueva de ayudas para empresas que realicen inversiones por importe de entre 800.000 euros y 10 millones o que generen al menos 25 nuevos puestos de trabajo.

Es preciso adquirir tamaño en la internacionalización

Además de la nueva línea de ayudas a las empresas que implanten filiales en el extranjero, en materia de internacionalización el Igape mantiene programas como el Galicia Exporta o las misiones comerciales de Foexga. Covadonga Toca recordaba que esta entidad colabora con la Confederación de Empresarios de Galicia (CEG) para optar a licitaciones internacionales «desde que los concursos son complejos», según explicaba.

La directora general del Igape considera que las empresas que apuesten por el comercio exterior deben «adquirir tamaño». En la mesa redonda abogaba por ese crecimiento porque advertía que «un menor tamaño ás veces é un freo



Los participantes en la mesa redonda. XESÚS PONTE



Covadonga Toca
Directora general del Igape

Na Oficina Económica identifícanse as necesidades e faise un acompañamento para que o proxecto dea resultado»

Temos que ser tractores para atraer industrias. Máis empresas xeran emprego, crean consumo e dinamizan»



Luis López
Director general de Recense

É unha necesidade imperiosa que a administración unifique as ventanillas para axilizar os trámites administrativos»

O tamaño é fundamental porque estamos noutros lugares nos que hai obrigacións, homologacións...»



Mario Carballo
Gerente de Maderas Besteiro

Cando facemos algo innovador necesitamos o apoio e a defensa da administración para ser competitivos»

Debemos aproveitar no sector o vento favorable desenvolvendo produtos, porque a madeira está de moda»

para o seu desenvolvemento».

Tanto Mario Carballo como Luis López coincidían en esa aprecia-

ción. El gerente de Maderas Besteiro sostenía que es «necesario ganar tamaño», pero precisaba que debe ser «ordenadamente e colaborando coas empresas da nosa contorna para ser competitivos». Recordaba que su firma está desarrollando un hotel en Manhattan (Estados Unidos) de la mano de otro grupo gallego.

«Fun visitar unha empresa a Alemaña que tiña máis traballadores que habitantes o pobo no que está», ponía como exemplo este ejecutivo lucense.

El director general de Industrial Recense, que señalaba que «unha peme en Alemaña sería unha grande empresa en España», indicaba que «o tamaño é fundamental porque estamos noutros lugares nos que hai obrigacións, homologacións... Vaste a Europa e nótase».

El comercio exterior supone una cuarta parte de la facturación anual de Industrial Recense, que



En cifras Dos firmas longevas en constante crecimiento

Maderas Besteiro e Industrial Recense tienen en común que son dos longevas empresas familiares apegadas a su tierra natal, que rehúsan marcharse a otras plazas.

La primera, que va por la tercera generación, fue fundada en 1930 en Castroverde. Después tuvo dos emplazamientos en Lugo hasta que en 1977 se trasladó a su actual ubicación, en la carretera de Friol, en donde dispone de unas instalaciones de casi 27.000 metros cuadrados y una parcela de 65.000.

Da empleo a 91 personas, su facturación ronda los 20 millones de euros y su principal área de influencia es Galicia, el occidente asturiano y la comarca leonesa de El Bierzo. «O noso principal mercado está nun perímetro de 100 quilómetros», precisaba su gerente, Mario Carballo, que explicaba que sus tres áreas de negocio son la transformación de madera maciza y tableros y la construcción en madera.

A Pontenova

Industrial Recense, fundada en 1953, da trabajo a 60 personas en A Pontenova, en cuyo polígono industrial está ubicada desde hace un cuarto de siglo. Su facturación supera los 14 millones.

Tres son también las líneas de negocio de esta firma: la fabricación de fijaciones para cubiertas y canalones en construcción; para huertos solares y para prefabricados de hormigón.

exporta, sobre todo, a Alemania, Bélgica, Suiza, Francia, Portugal y Suramérica. Comercializa más de 3.000 toneladas al año de sus productos.

La digitalización, otro pilar del desarrollo empresarial

Otro de los «saltos importantes» que experimentará el año que viene el Igape es su proceso de transformación digital interna con la puesta en marcha de una nueva plataforma de ayudas que, según señalaba Covadonga Toca, será «más cercana, más fácil, con procedimientos de interluzencia artificial, o que nos axudará a conectarnos mellor coas empresas».

Además de a nivel interno, la directora general del Igape decía que la entidad realizará «una apuesta decidida» por la digitalización, con líneas de ayudas para las empresas.

Luis López recordaba que Indus-

trial Recense obtuvo en 2021 un premio nacional en digitalización para explicar que su empresa tiene presente este proceso.

Covadonga Toca también hacía hincapié en la colaboración que mantienen con los cluster y con organismos intermedios para «achegarnos ás empresas máis pequenas» a las que les ofrece obradoiros digitales.

Por otra parte, indicaba que a las aceleradoras de empresas de los sectores aéreo, agroalimentario o automovilístico se sumará «unha nova de clima e medioambiental» y líneas de ayudas para sostenibilidad.

El Igape también vivirá su proceso de transformación digital propio, pues contará el año que viene con una nueva plataforma

La competitividad también precisa de la innovación

La directora general del Igape considera que las empresas deben tener «a innovación no seu ADN» porque, a su entender, es «o instrumento para que sexan máis competitivas», por lo que también cuenta con líneas de apoyo.

«Cando desenvolvemos algo innovador necesitamos o apoio e a defensa da administración para que sexamos capaces de competir. O apoio debe ser temporal e para arrincar, pero é un erro vivir despois das subvencións», manifestaba el gerente de Maderas Besteiro.

Mario Carballo insistía en la necesidad de que se desarrollen con agilidad los proyectos porque «ser o primeiro é moi importante e aí é onde necesitamos da administración, con financiamento ou coas tramitacións. Ás veces non é só unha cuestión de diñeiro».

Industrial Recense y Maderas Besteiro son ejemplos de empresas innovadoras. La firma de A Pontenova ha sido por ejemplo la tercera de Europa, tras dos multinacionales, en homologar una pieza para la construcción, denominada pie de pilar. La segunda cuenta con uno de los departamentos de construcción en madera, integrado por nueve técnicos, más importante del norte de España.

Luis López recordaba que su padre, Germán, cuando la empresa echaba a andar en 1953, «fabricaba fouciños cun combustible máis adiantado, non con carbón; a súa produción era maior cá dun ferreiro e mesmo tiña catálogos».

Mario Carballo hacía un llamamiento en la mesa redonda para «aproveitar no sector o vento favorable, desenvolvendo produtos, porque a madeira está de moda», por lo que considera que «tanto a administración como as empresas debemos poñernos as pilas para

chegar primeiros e non deixarnos adiantar por comunidades autónomas que van por detrás».

Tanto Mario Carballo como Luis López consideran también clave la formación. Maderas Besteiro ha colaborado con ciclos de FP de centros de Lugo, Melide, Ortigueira y Ferrol. Industrial Recense abandonó el de dual de calderería y soldadura que imparte por segundo año el Instituto Enrique Muruais de A Pontenova, que cuenta con unos 17 alumnos entre los dos cursos.

Los tres participantes en la mesa redonda sacaron pecho del potencial gallego. «Hai un gran movemento de proxectos. A capacidade da marca Galicia é enorme», destacaba Covadonga Toca. «Non sabemos vender o produto excelente que temos, non só o físico senón tamén o talento», advertía el gerente de Maderas Besteiro. Mientras que Luis López añadía que «hai que vender o que un vale».