

JUAN PENAS, DIRECTOR DEL CLÚSTER DO PRODUTO GRAFICO E DO LIBRO GALEGO

¿Cuáles son los orígenes de este clúster?

Juan Penas : Este clúster se constituyó en Santiago de Compostela hace tan sólo dos años. Se trata de un clúster tremendamente dinámico que agrupa a 60 empresas gallegas de los sectores grafico, edición, publicitario y artes graficas, empresas que se agruparon para emprender proyectos en común y mejorar así su competitividad.

Además el Cluster do Produto Grafico e do Libro Galego es pionero en España, ya que es el primero que ha agrupado toda la cadena de valor.



¿Por qué este clúster ha escogido Francia como destino?

Juan Penas : Fue consecuencia de la hoja de ruta que nos marcamos en nuestro Plan de Actuación 2009. Inicialmente analizamos las oportunidades de negocio en el exterior (Francia, Brasil y Reino Unido) y tuvimos que priorizar, optando en primer lugar por Francia suponía para el clúster la mejor opción para abordar nuevos mercados y dar un salto importante que nos va a permitir además abordar proyectos de nivel europeo e internacional.

Su caso es muy particular, ¿cuáles han sido las razones que han llevado a este clúster a optar por un modelo de internacionalización basado en la apertura de Trade Offices en el extranjero?

Juan Penas : Estudiamos diferentes posibilidades de internacionalización y consideramos que sin duda, una oficina comercial era la fórmula más adecuada para nuestra entrada en el mercado francés, sobre todo teniendo en cuenta el tamaño de las empresas que componen este clúster, ya que se trata principalmente de pymes. Gracias a esta oficina comercial, estas pymes podrán acceder de una manera conjunta al mercado francés e internacional y sin la obligación de tener que asumir los costes fijos de funcionamiento.

¿Cuáles son las ventajas que ofrece Francia para el sector gráfico?

Francia supone nuestra primera decisión estratégica dentro del ámbito de la Internacionalización. Por una parte es un mercado donde consideramos que las empresas clúster pueden desarrollar negocio y ser altamente competitivas. No solo desde la perspectiva de vender en dicho mercado si no de llegar acuerdos de colaboración con entidades y empresas francesas.

De otra parte Francia y en concreto París supone estar en el corazón de Europa ya que desde el punto de vista geográfico permite estar en contacto con otros países ya sea el Reino Unido, Bélgica , Alemania, Italia, etc... este aspecto de posicionamiento nos parece crítico.

¿Cuáles son los pasos que ustedes han seguido para implantarse en el territorio francés?

Realizamos una primera misión comercial en la que tuvimos la suerte de entrevistarnos con la Agencia de Desarrollo de Val de Marne. Ellos nos presentaron la importancia que el sector imagen adquiere en Val de Marne, así como las acciones de acompañamiento que llevan a cabo para apoyar a las empresas españolas que quieren internacionalizarse. Se llegó a un acuerdo de colaboración con la Agencia de Desarrollo de Val de Marne y gracias a ello contamos con el apoyo de este organismo para identificar proyectos de interés entre empresas francesas y españolas, preparar proyectos europeos y contribuir así a transferir este modelo clúster a un nivel internacional.

¿Por qué han elegido este Centro de Negocios?

Hay que destacar que en Centro de Negocios cuenta con todos los servicios que puede precisar un empresa o entidad que se quiera implantar en Francia. De otra parte la situación de dicho centro en París está en un entorno privilegiado , muy cerca del aeropuerto de Orly y con buenas comunicaciones para desplazarse ya sea a París centro como a otros lugares.

¿Cree que el apoyo que ofrecen organismos como la Cámara de Comercio de España en Francia y la Agencia de Desarrollo de Val de Marne aportan un verdadero valor añadido?

Sin duda, hasta tal punto que sin el apoyo, información y el entusiasmo que nos han aportado tanto por parte de la Cámara de Comercio de España en Francia y la Agencia de Desarrollo de Val de Marne , el Clúster no habría cumplido con el objetivo fijado en su hoja de ruta de implantarse en Francia.

Tanto la Cámara de Comercio de España en Francia y la Agencia de Desarrollo de Val de Marne no han orientado, aportado información y asesoramiento en todos los ámbitos. De tal forma que para el Clúster les considera socios estratégicos ya que compartimos objetivos y lo más importante son entidades volcadas a la Cultura del Compromiso.

Si ellos el ITO en París no sería una realidad.

¿Cuáles son sus proyectos de futuro?

El futuro más inmediato pasa por participar en el Meetinnov que se celebra en París 26 y 27 de Noviembre. Contaremos con la presencia de entorno a 8 empresas Clúster. Esto será de alguna forma la puesta de largo de nuestra Oficina en París.

A partir de ahí en el 2010 buscaremos consolidar la estructura humana del ITO con una responsable de la Oficina Clúster. Lógicamente en ese año las empresas Clúster irán iniciando su desarrollo internacional aportando Delegados por cada grupo de empresas consorciadas.

A lo largo del 2010 el Clúster buscará puntos de encuentro con la Agencia de Desarrollo de Val de Marne para el desarrollo de proyectos conjuntos. También fruto de acuerdos que estamos cerrando con otros clústers de España esperamos que se incluyan en el proyecto ITO PARÍS.