Entrevista a: D. Agustín Navarro, Consejero Económico y Comercial de la Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en Bucarest

«Las empresas españolas tienen la fortaleza de haber contribuido a superar muchos de los retos a los que se enfrenta Rumanía»

Agustín Navarro es Técnico Comercial y Economista del Estado desde 2003. Ha repartido su carrera hasta el momento entre las Secretarías de Estado de Comercio y de Economía. Antes de su toma de posesión como Consejero Económico y Comercial en Bucarest ejerció de Subdirector General de Instituciones Financieras Internacionales, en la Secretaría de Estado de Economía y Apoyo a la Empresa, en la que, entre otros, tuvo el honor de representar a España en las asamblea anuales de gobernadores de 2012 del Banco Africano de Desarrollo y del Banco Centroamericano de Integración Económica, así como en la asamblea extraordinaria de éste de 2011.

D. Agustín Navarro
Consejero Económico y Comercial de la Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en Bucarest

Área Internacional

La economía rumana se encuentra técnicamente en situación de recesión desde 2010, si bien ha mejorado sustancialmente en muchos de sus indicadores macroeconómicos. ¿Qué factores justifican el comportamiento de la economía rumana y en qué medida este dinamismo es sostenible a medio plazo?

Rumanía logró alcanzar un crecimiento del 0,7% del PIB en 2012, insuficiente para las necesidades y aspiraciones de este país, pero relativamente meritorio dada la coyuntura económica internacional. Además, hay que tener en cuenta que un factor que ha reducido sustancialmente la tasa de crecimiento de la economía rumana en el último año fue la severa sequía que afectó a la región, que provocó una caída de la producción primaria del país de un 21,6% y restó 1,3 puntos porcentuales a la tasa de crecimiento.

El PIB del primer trimestre de 2013 ha sorprendido positivamente, con una tasa interanual

del 2,2%, impulsado por buenos datos de exportación fuera de la UE. A raíz de esto, se están empezando a producir algunas revisiones al alza de la previsión de crecimiento. La tasa podría finalmente situarse en el 2%, especialmente si se confirma que la cosecha del año es buena y si se consigue mejorar el grado de absorción de fondos de la UE, que tienen una influencia mayúscula en el crecimiento económico rumano.

A medio plazo, la capacidad de este país de afianzar tasas de crecimiento que le permitan converger con la renta per cápita de la UE dependerá de su grado de competitividad que, a su vez, dependerá de que el país sea capaz de mejorar su dotación de infraestructuras, especialmente de transporte, y de la eficiencia energética de su industria. Además deberá acometer reformas estructurales que eviten restricciones al crecimiento por el lado de la oferta.

¿En qué sectores considera que existen mayores oportunidades para las empresas españolas y cuáles serían las ventajas competitivas de nuestras empresas para aprovecharlas?

Las empresas españolas tienen la fortaleza de haber contribuido a superar muchos de los retos a los que se enfrenta Rumanía en la mayoría de los ámbitos en los que se han dotado fondos comunitarios para este país en el periodo 2007-2013. Esto es, en ámbitos como las infraestructuras de transporte, de medioambiente, la agricultura, el desarrollo rural y la modernización de la Administración, entre otros muchos.

En los últimos años, el sector inmobiliario y de la construcción ha liderado la inversión española en Rumanía. ¿Cómo ha repercutido la crisis en las perspectivas del sector en Rumanía? ¿Siguen existiendo oportunidades para las empresas españolas de este sector?

La inversión directa española en Rumanía creció, a partir de 2005, de manera exponencial, liderada por las actividades relacionadas con el sector inmobiliario. El drástico cambio en la coyuntura del sector, tanto en España como en Rumanía, acaecido con la crisis económica mundial, frenó estas inversiones y dividió los flujos de inversión directa por cinco entre 2009 y 2011. Por primera vez en muchos años, en 2012, el sector dominante en la inversión ha cambiado drásticamente, pasando a ser el energético (eólico, en particular), que ha impulsado un ligero repunte de nuestra inversión en Rumanía con respecto a 2011.

El sector inmobiliario debe abordarse con mucha precaución. Muchas empresas españolas vinieron al país para edificar viviendas para clases sociales muy acomodadas. La experiencia ha demostrado que el mercado para ese segmento era limitado y ahora existe un exceso de oferta para ese tipo de vivienda.

Puede haber alguna oportunidad en la construcción de centros comerciales o naves industriales en ciudades medianas con dotación insuficiente, así como en espacio de oficinas, si bien es necesario extremar la precaución en todos estos nichos y sólo invertir tras un análisis riguroso de la demanda. De hecho, por ejemplo, en el primer trimestre de 2013 se ha habilitado tanto espacio de oficinas en Bucarest como en todo el año 2012, por lo que el riesgo de terminar generando un exceso de oferta en este ámbito no debe descartarse.

¿Se encuentran las empresas españolas participando en la ejecución de proyectos de desarrollo financiados con fondos comunitarios?

Existe un número muy elevado de empresas constructoras y de ingeniería que han venido atraídas por los fondos disponibles para inversiones en infraestructuras de transporte y de medioambiente. Según los datos recopilados por la Oficina Económica y Comercial, desde principios de siglo, los contratos públicos adjudicados a empresas españolas superan los 2.500 millones de euros, de los que casi dos tercios se concentran en el sector de transportes (ferro-

Oficina Comercial, embajada de España en Bucarest.

carril, metro y carreteras, hasta ahora) y casi otro tercio en el de medioambiente, especialmente en proyectos relacionados con el agua y, en menor medida, con el tratamiento de residuos sólidos.

El año de mayor volumen de adjudicaciones a empresas españolas fue 2011, con 738 millones de euros, gracias a algunos grandes contratos en el ámbito ferroviario. En 2012, descendió el volumen de contratación porque algunos programas europeos entraron en una situación de prebloqueo, como consecuencia de irregularidades detectadas en auditorías realizadas sobre el empleo de fondos en años anteriores. En este contexto, las adjudicaciones descendieron en dicho año a 278 millones de euros.

En lo que llevamos de 2013, un consorcio participado por dos empresas españolas ha logrado firmar un importante contrato en el ámbito ferroviario, y empresas españolas también han participado en consorcios ganadores de cinco contratos en el sector de agua y en otros dos de carreteras.

¿Cuáles son los principales obstáculos que han encontrado nuestras empresas en los procesos de licitación?

En la fase de concursos, se dan casos de pliegos deficientes y de responsables no muy competentes a la hora de resolver las cuestiones planteadas por las empresas concursantes (en ocasiones responden con muy poca antelación respecto a los plazos límite de presentación de ofertas). Además, las empresas se quejan de la cancelación de muchos concursos, a veces después de que se hayan abierto los sobres económicos, lo que pone en una situación de desventaja a las empresas que ya han presentado oferta. En general, los plazos para resolver los concursos se incumplen con frecuencia, en parte, como consecuencia de las numerosas impugnaciones por parte de las empresas perdedoras, en ocasiones, consecuencia, a su vez de de decisiones de adjudicación sorprendentes.

Por otro lado, en algunos sectores se está produciendo una competencia feroz, lo que da lugar a rebajas de presupuesto muy considerables, y algunas empresas comentan que en el futuro veremos numerosos contratos que los contratistas no van a ser capaces de ejecutar.

Más allá de lo que son estrictamente los procesos de licitación, las empresas españolas se están teniendo que enfrentar a problemas más graves durante la ejecución de los proyectos. Entre otros, las empresas españolas se quejan de que es muy caro ejecutar una obra el Rumanía, ya que es necesario presentar un aval de buena ejecución del 10% del valor del contrato y, adicionalmente, el cliente retiene un 10% de todos los pagos efectuados hasta la recepción final de la obra. A esto se añaden dificultades a la hora de lograr que el cliente certifique los tramos de obra ejecutados.

Asimismo, las empresas españolas se quejan de una nula flexibilidad y falta de espíritu constructivo por parte de los clientes a la hora de resolver problemas que no estaban previstos en el diseño original de los proyectos.

Los contratistas españoles se enfrentan también a problemas graves en la gestión de los proyectos por parte del cliente público. Así, por ejemplo, pueden dar la orden de inicio de la obra al contratista cuando el cliente todavía no ha logrado los permisos medioambientales necesarios o el permiso de construcción, o no se han logrado las expropiaciones necesarias.

A lo anterior hay que añadir las dificultades para cobrar, de las que últimamente se están quejando las empresas.

¿Cómo valoraría la imagen del producto español en Rumanía?

La imagen de España está muy ligada al aprovechamiento de los fondos europeos. Despierta gran admiración cómo las instituciones y las empresas españolas han conseguido aprovechar la ayuda de la UE para dotarse de unas infraestructuras de primer nivel y para converger en nivel y calidad de vida con los demás países de Europa Occidental.

Además, Rumanía, al ser un país de lengua latina relativamente aislado (salvo por Moldavia), tiene una predisposición positiva hacia los países latinos de Europa Occidental. Esta afinidad es un activo que hay que aprovechar y, al mismo tiempo, proteger. Dicho esto, existe un amplio margen para mejorar el grado de conocimiento de la oferta manufacturera y agroalimentaria española en Rumanía.

¿Qué consejos prácticos formularía a aquellas empresas que se estén planteando abordar este mercado?

A los exportadores les recomendamos que sigan de cerca el mercado, bien visitándolo de manera continuada o estableciendo una filial comercial.

En las negociaciones, conviene tomar la iniciativa y ofrecer mucha información apoyada en documentación escrita (catálogos, certificaciones, procesos de producción) y experiencias. Al mismo tiempo, es necesario tener paciencia, ya que los rumanos están acostumbrados a estructuras organizativas muy jerárquicas, en las que sólo el escalón más alto puede tomar decisiones. Es necesario estar dispuesto a negociar los precios, por lo que será mejor iniciar la discusión con cierto margen de negociación.

Al mismo tiempo, es necesario asegurarse del cobro, por lo que para los primeros pedidos de distribuidores o importadores que no sean internacionalmente conocidos se debería acordar el pago por adelantado; eso sí, a cambio de algún descuento adicional.

Es recomendable estar bien asesorado legalmente, para evitar tener que incurrir en juicios, ya que el funcionamiento del sistema judicial rumano, a pesar de ciertas mejoras en curso, sigue adoleciendo de lentitud y, en algunos casos, de falta de previsibilidad.

En el ámbito de los concursos públicos, es además muy importante que las empresas busquen asesoramiento profesionalizado, entre otros, en los aspectos legales relativos a los concursos públicos en Rumanía.

Actualmente existen más de 3.400 empresas españolas que están exportando sus productos al mercado rumano. Para ampliar esta cifra ¿qué tipo de apoyos concretos proporciona la Administración española a las empresas que deseen acometer un proyecto de exportación o de inversión en Rumanía?

Desde ICEX, existe un amplio abanico de servicios que se ofrecen a las empresas que desean abordar este u otros mercados. La Oficina Comercial realiza informes generales sobre la situación del país, como el Informe económico y comercial o la Guía país. Bajo las directrices de ICEX, se realizan informes sectoriales específicos o sobre ferias realizadas en el país. Este tipo de información es pública y gratuita.

ICEX también gestiona otros servicios de información, de pago, como la posibilidad de realizar videoconferencias con la Oficina Económica y Comercial a través del programa "Conecta con el mercado" o la organización de seminarios virtuales. Asimismo, se ofrecen servicios personalizados a empresas. Los más habituales se refieren a la identificación de socios comerciales (habitualmente, potenciales importadores o distribuidores) y a la organización de agendas de trabajo con varios de esos posibles socios (en el marco o no de una misión comercial).

Además, ICEX ofrece apoyo sostenido a las empresas que están en las primeras fases de su proceso de internacionalización, a través del programa ICEX NEXT. El Instituto está innovando cada día y diseñando nuevos programas de apoyo. Entre ellos, se puede mencionar el acuerdo de colaboración firmado con la Compañía Española de Reafianzamiento, S.A. (CERSA), que ofrece avales y garantías a las PYMES frente a bancos para proyectos de implantación comercial, productiva o para presentarse a concursos.

COFIDES, por su parte, ha participado en la financiación de varias inversiones productivas de empresas españolas en Rumanía y CESCE tiene en Rumanía una cartera de pólizas de crédito suministrador a largo plazo, de fianzas de exportadores y de seguros de obras.

Por último, el pasado mes de mayo tuvo lugar una visita oficial del ministro de Asuntos Exteriores y de Cooperación, José Manuel García-Margallo, a Rumanía, con un importante componente económico. ¿Cuáles fueron los puntos clave de la misma?

En el marco de esa visita, se decidió crear una alianza estratégica entre ambos países. Además se abordaron los problemas que afectan a las empresas españolas contratistas de proyectos del sector en Rumanía, las perspectivas de nuevos proyectos y las posibilidades de colaboración en los ámbitos de competencia del Ministerio de Fomento. Asimismo, el Ministerio de Asuntos Exteriores y Cooperación encomendó a CEOE Internacional la organización de un encuentro empresarial, que incluyó sesiones temáticas y sectoriales dedicadas a las infraestructuras de transporte, medioambiente y energía, y a las perspectivas sobre los Fondos Estructurales en Rumanía durante el siguiente marco presupuestario plurianual 2014-2020. En este ámbito, se prevé una reorganización de los programas sectoriales a través de los cuales se canalizan dicho fondos y un mayor papel del Ministerio de Fondos europeos, si bien de manera coordinada con los Ministerios sectoriales. Por otro lado, se prevé un recorte muy importante de los incentivos que existen actualmente a las energías renovables en el país ::