

Polonia, un país de oportunidades

¿POR QUÉ interesarnos por Polonia? Últimamente se habla mucho sobre Polonia debido a su incorporación a la Unión Europea en mayo de 2004. Este país tiene una población de 38,7 millones de habitantes y un PIB per cápita de 9.284 euros, cuando la media de los 15 países de la UE es de 23.210 euros y la de España se sitúa en 19.510 euros.

Se trata de uno de los países que, a priori, más oportunidades ofrece a nuestras empresas por su tamaño y tipo de tejido industrial, aunque haya otros estados como Eslovenia o Hungría que están mejor preparados para su adhesión a la Unión Europea.

El interés que puede tener Polonia para nuestras empresas motivó que el pasado mes de septiembre la Cámara de Gipuzkoa organizase una misión empresarial a este país, iniciativa a la que se sumó un numeroso grupo de empresas con el objetivo de analizar in situ las oportunidades que abre este nuevo mercado. Las conclusiones han sido muy positivas.

Las posibilidades de Polonia nos obligan a replantearnos la importancia de Europa Central y Oriental

Situación actual

Hay quien ve en Polonia un país similar al que fuera España en el momento de su integración en la entonces Comunidad Económica Europea (CEE), allá por 1986. El diseño de la nueva Unión Europea ampliada otorga a Polonia un peso político bastante equiparable al español.

Polonia aún tiene pendientes reformas estructurales en su economía y en su sistema productivo para afrontar el nivel de desarrollo de la Unión Europea. A pesar de que este país se abrió a la economía de mercado hace catorce años, todavía quedan grandes sectores sin reestructurar como la agricultura, la minería, la siderurgia y la construcción naval.

La economía polaca presenta una proyección de futuro bastante halagüeña, con una previsión de crecimiento del PIB del 3% para este año, que se eleva hasta el 5% para el año próximo. Si Polonia logra crecer a un ritmo anual próximo al 5% durante los próximos 30 años se situaría al nivel de desarrollo actual alcanzado por los Quince.

El primer socio comercial de Polonia es su vecino Alemania, que concentra el 30% de su comercio, siendo también importantes las relaciones comerciales con Francia, Italia y Estados Unidos. A los polacos les interesa diversificar su comercio internacional para evitar relaciones de dependencia.

La modernización económica que pretende desarrollar el Gobierno polaco puede suponer interesantes oportunidades para las empresas guipuzcoanas. Hay previstas grandes inversiones en infraestructuras, modernización del sistema productivo, etc, lo que implica posibilidades de actividad para los sectores de ingeniería, construcción, bienes de equipo, entre otros.

Pero no debe perderse de vista que la inclusión de Polonia en la UE supondrá también retos para nuestras empresas, ya que habrán de competir con un país de fuerte cultura industrial y bajos costes de mano de obra. Un ejemplo se encuentra en la industria de la automoción, en la que Polonia está logrando atraer las inversiones de las multinacionales al presentar unos costes productivos bastante competitivos.

Cómo introducirse en el mercado

Entrar en el mercado polaco es una labor que requiere constancia y que debiera enfocarse desde la vocación de permanencia y el establecimiento

Polonia es un mercado de permanencia, es necesario establecer lazos duraderos en el tiempo



Si quieres ampliar y especializar tu formación en el diseño industrial...

**MASTER DE CATIA V5 RII
PARA DELINEANTES E INGENIEROS**



- ✓ En San Sebastián / Bilbao / Vitoria
- ✓ 80 horas / horarios de mañana y tarde
- ✓ Centro EPP (Education Partner Program)
- ✓ Diploma certificado ACEP, Authorized Catia Educational Partner
- ✓ Bolsa de trabajo en clientes de CADTECH
- ✓ Consulta y elige tu horario

Contacta con:
Sra. Oneka Barredo
✉ onekab@cadtech.es
☎ 94 453 05 55
www.cadtech.es

Exportaciones del País Vasco con destino Polonia (año 2002)

CAPITULO	VALOR (EN MILES DE EUROS)
• [84]Máquina herramienta	40.012
• [87]Vehículos automóviles	35.610
• [85]Material eléctrico	9.506
• [73]Manufacturas de fundición, hierro o acero	7.728
• [83]Manufacturas diversas de metales comunes	6.358
• Otros	31.619
TOTAL	130.833

de relaciones comerciales a largo plazo. Las ferias y misiones comerciales se muestran como herramientas útiles para ir estableciendo contactos.

A la hora de estudiar este mercado debe tenerse en cuenta las disparidades norte-sur, este-oeste y campo-ciudad. Es un país de grandes contrastes. La visita exclusiva a Varsovia puede ofrecer una imagen equivocada, la capital muestra una imagen cosmopolita y occidentalizada que no es extensible al resto del país.

En general, no existe la figura del agente comercial porque la cadena de

distribución no es tan larga. Los empresarios polacos prefieren tratar directamente con los proveedores.

Conclusión

La misión comercial que Cámara de Gipuzkoa realizó a Polonia supuso un primer contacto directo con este país para muchas de las empresas que acudieron, si bien la mayor parte de ellas había establecido algún tipo de contactos previos.

La semana de prospección comercial fue positiva y permitió que las

Polonia debe realizar grandes reformas para afrontar el nivel de desarrollo de la Unión Europea actual

empresas pudieran comprobar, sobre el terreno, cómo se trabaja allá, las demandas de posibles clientes, precios de competidores. En general, las empresas que acudieron se han mostrado confiadas en poder entrar en el mercado polaco a medio plazo.

Hasta el momento se puede señalar que nuestras empresas han centrado principalmente su actividad exterior en Latinoamérica, pero no debemos perder de vista las posibilidades que ofrecen los países de Europa Central y Oriental: Polonia, Eslovenia, Hungría o República Checa. Estos países presentan interesantes perspectivas, no sólo por su próxima membresía de la Unión Europea, sino también como mercados con cada vez mayor poder adquisitivo y con toda la renovación industrial que requiere el país que encaja perfectamente con el tejido industrial que nosotros podemos ofrecer.

Blanca Ortueta

Departamento de Internacionalización

Ponemos el mercado exterior al alcance de su empresa.



kutxa **Empresas**

Si su empresa desea realizar operaciones de **comercio exterior**, cuente con el asesoramiento y la amplia experiencia de nuestro equipo de profesionales especializados y una amplia red de corresponsales que le ayudarán a tramitar **todo tipo de operaciones**.

Servicio Internacional

- Créditos documentarios.
- Avales.
- Remesas.
- Cheques y transferencias.
- Seguros de cambio y opciones.
- Cuentas en divisas.
- Financiación en pesetas y divisas.
- Crédito comprador
- Forfacting.
- Informes comerciales.
- Pólizas Cesce.

OFICINAS EN:

GIPUZKOA • VITORIA • MADRID • BARCELONA • FRANCIA: Hendaya y Bayona

www.kutxa.net



kutxa

ayudamos a crear futuro