

## Informe de la reunión de trabajo con el

### EMBAJADOR DE LA REPÚBLICA DE POLONIA EN ESPAÑA, D. TOMASZ ARABSKI

Madrid, 12 de marzo de 2014

Tras las palabras de bienvenida de D. Balbino Prieto, presidente del Club de Exportadores e Inversores Españoles, el embajador Arabski dio las gracias al Club por la organización de la reunión y realizó una presentación sobre la economía polaca.

#### PRESENTACIÓN DEL EMBAJADOR ARABSKI

- Polonia es una **apuesta acertada, sobre todo a medio y largo plazo.**
- Es una economía dinámica y creciente, con una fuerte demanda interna (38 millones de habitantes) y un ambiente de negocio seguro.
- El país goza de una situación geográfica privilegiada para acceder a los mercados de la región.

#### PRESENTACIÓN DE D. MIROSLAW WEGLARCZYK (PRIMER CONSEJERO DE LA EMBAJADA Y JEFE DEL DEPARTAMENTO DE PROMOCIÓN DE COMERCIO E INVERSIONES)

D. Mirosław Weglarczyk realizó una detallada exposición sobre las oportunidades de negocio en Polonia (que puede ver en la presentación adjunta) y aportó otras informaciones, que recogemos a continuación:

- A pesar de la crisis en Europa, los negocios entre España y Polonia se encuentran en una buena posición. El intercambio comercial España-Polonia alcanzó en 2013 los **6700 millones de euros**, frente a los 6300 millones de 2011. Ese incremento se debe a la mejora de la situación económica y al aumento del poder adquisitivo en Polonia.
- Las empresas españolas tienen una **fuerte presencia en el mercado polaco** (banca, finanzas, energía, sector inmobiliario).
- Las TIC son un punto clave en la política económica interior del Gobierno polaco.
- Hace más de un año, una empresa española ganó un proyecto de instalación de fibra óptica en una ciudad polaca.

INTERVENCIÓN DE D. SEBASTIAN BIALECKI  
(EXPERTO DEL DEPARTAMENTO DE PROMOCIÓN DE COMERCIO E INVERSIONES)

Polonia recibirá en el periodo 2014-2020 **fondos de la Unión Europea por valor de 82.300 millones de euros**. Uno de los objetivos de los fondos europeos es **promover la internacionalización de las empresas polacas**.

1. Hay quince programas sectoriales seleccionados por el Ministerio de Economía polaco por su grado de competitividad internacional. En España, los sectores más importantes son las TIC, los yates, la cosmética y el sector agroalimentario (manzanas).
2. En Polonia se han creado centros regionales de apoyo al exportador y al inversor, a los que se puede acudir de forma gratuita.

COLOQUIO CON LOS SOCIOS DEL CLUB

**Búsqueda de socios en Polonia:**

- Polonia puede ser un mercado interesante para las empresas españolas en cuanto a la búsqueda de socios.
- Ventajas: costes de fabricación más bajos y estándares tecnológicos similares o mejores que los españoles.

**Marca Polonia:**

- Polonia es un gran productor y exportadores de yates.
- Es el segundo productor mundial y el primer exportador de manzana.
- Es un gran productor de huevos.
- El 90% de los muebles de Ikea procede de Polonia.
- A pesar de estas fortalezas, es más fácil vender un producto si no evoca la marca Polonia.

**Imagen de España en Polonia:**

- En Polonia la imagen que se tiene de España incluye una serie de estereotipos que no se corresponden con la realidad.
- España tiene industrias muy variadas y desarrolladas.

**Riesgo país:**

- Cesce tiene una valoración muy positiva del mercado polaco. Las perspectivas a medio y largo plazo son muy buenas, y la seguridad jurídica es destacable.

- Cesce ofrece cobertura para el mercado polaco tanto a corto como a medio y largo plazo. En la actualidad, predomina la cobertura a corto plazo.

### **Energías renovables:**

- Uno de los asistentes a la reunión manifestó que en Polonia existe un marco regulatorio poco definido para la inversión en energías renovables.
- El embajador afirmó que el sector de las energías renovables no tiene una posición tan cómoda en Polonia como en España. Apostar por las energías renovables puede comprometer la competitividad de la industria, y en Polonia la industria representa una parte importante del PIB.
- En España se destinó dinero público para incentivar el desarrollo de las energías renovables, y en los últimos dos años se han recortado los incentivos. En Polonia desde un principio se ha establecido que no habrá dinero público para el desarrollo de las renovables.
- Por otro lado, en Polonia hay mucho carbón disponible para la producción de energía.

### **Adjudicación de proyectos internacionales:**

- También se comentó la lentitud y las trabas burocráticas en los procesos de adjudicación de proyectos internacionales.
- A este respecto, D. Mirosław Weglarczyk afirmó que el Gobierno polaco prefiere adjudicaciones lentas, pero bien estudiadas. También dijo que están cambiando los procedimientos con la nueva perspectiva 2014-2020.

### ***Shale gas:***

- Polonia necesitará a partir de 2015 una amplísima red de tubos para la distribución del *shale gas*.
- El Gobierno polaco ha anunciado recientemente incentivos fiscales para la extracción del *shale gas*.

### **Defensa y construcción naval:**

- Polonia tiene un plan de modernización del Ejército a 20 años que supondrá una fuerte inversión presupuestaria.
- España es uno de los principales constructores de submarinos del mundo y el problema que ha habido con algún modelo concreto se puede considerar una anécdota.
- No obstante, es probable que las empresas españolas tengan más éxito en Polonia en la venta de buques convencionales.
- Los astilleros militares en Polonia no funcionan bien.

- Uno de los socios presentes en la reunión manifestó que Polonia tiene un interés enorme en la transferencia de tecnología naval y en el mantenimiento del ciclo de vida de los buques.

#### Otros temas:

- Un socio con experiencia en el mercado polaco afirmó que, a pesar de las diferencias existentes entre España y Polonia en cuestiones legales, el entorno general es parecido.
- Otro socio con experiencia en Polonia afirmó que hoy existen más oportunidades de negocio en el país que hace diez años.
- Los órganos administrativos de regulación son más ágiles en Polonia que en España.
- Uno de los socios mencionó el inconveniente que supone el uso obligatorio del polaco en la comunicación con las instituciones públicas del país.

#### CLAUSURA DE LA REUNIÓN

En primer lugar, tomó la palabra **D. Fernando Borrachero (secretario general de la Cámara de Comercio Hispano-Polaca)**, que dio a las gracias a la Embajada de Polonia y al Club de Exportadores por la organización de la reunión. D. Fernando Borrachero hizo una presentación de la Cámara, cuya misión es fomentar las relaciones económicas y empresariales entre ambos países, y se puso a disposición de las empresas para ayudarlas en sus negocios en Polonia.

En su intervención, el **embajador Arabski** afirmó que 2014 es un año especial para Polonia porque se conmemoran el 25.º aniversario de la nueva Polonia, el 15.º aniversario de la entrada en la OTAN y el 10.º aniversario de la adhesión a la Unión Europea. Asimismo, se puso a disposición de las empresas para ayudarlas en sus proyectos en Polonia.

En último lugar, **D. Balbino Prieto** dio las gracias al embajador Arabski por su participación en la reunión y expresó su deseo de que las relaciones comerciales entre España y Polonia sigan creciendo en el futuro.

\*\*\*\*\*

*Cualquier error u omisión contenido en este informe es atribuible única y exclusivamente al Club de Exportadores e Inversores Españoles, responsable de su elaboración a partir de las notas tomadas durante el desarrollo de la reunión.*