

Oportunidades de negocio en Serbia y Bulgaria (Consejos para preparar la misión comercial de IVACE a estos mercados)

Conexión por videoconferencia entre las Oficinas Comerciales de España en Belgrado y Sofía y la Dirección Territorial de Comercio-ICEX de Valencia

18 de enero, 2019

El área denominada **BALCANES OCCIDENTALES** está conformada por Albania, Bosnia, Macedonia, Montenegro y Kosovo. Es una región que suma cerca de 22 millones de personas, en proceso de preadhesión a la Unión Europea y receptores de fondos que superan los 5.000 millones de euros del BERD y otros organismos y bancos internacionales. Bulgaria, único país de la misión que es miembro actualmente de la UE constituye una buena plataforma de acceso comunitario al área, como así lo ha demostrado la reciente Presidencia búlgara de la UE en la que la prioridad ha sido, precisamente, los Balcanes occidentales con toda una serie de fondos previstos para conectividad en infraestructuras de transportes, energéticas y de IT para toda la zona, incluida Bulgaria. Asimismo la producción en Bulgaria, dentro del Mercado Común para abastecer todo el área se ha mostrado muy útil para las empresas, por ejemplo azulejeras instaladas en ese país.

La media de crecimiento de la economía de estos países está sobre el 4 % y el 95% de las necesidades, productos y servicios son importados, lo que da espacio a todo tipo de nuevos actores y operadores.

Los analistas coinciden en señalar a Serbia (7 millones de habitantes) como una de las economías con mayor potencial a medio plazo. El incremento del PIB, de acuerdo con las previsiones de la Delegación de la UE son del 4,1% para 2018 y 3,3% para 2019.

En cuanto a Bulgaria (7,1 millones de habitantes), la mejora del entorno económico en la UE llevó a aumentar sus previsiones para el 2018 y 2019, con un crecimiento del PIB de 3,7% y 3,5% respectivamente. El principal motor de crecimiento seguirá siendo la fuerte demanda interna, mientras que se espera que la contribución del sector externo solo sea positiva en 2019. Los fondos de la UE se destinarán a impulsar aún más la inversión pública en 2018, mientras que los aumentos salariales deberían continuar estimulando el consumo privado

Oportunidades de negocio

Sectores en plena emergencia y de primera necesidad son los siguientes y por este orden: Ingenierías, Infraestructuras (carreteras, puentes, túneles, hospitales, colegios, puertos, grandes hoteles e infraestructuras medioambientales), energías y telecomunicaciones, alimentación (cadenas o cooperativas con experiencia en GMS y gran distribución) y todos los referentes al agroalimentario como fertilizantes. Calzado, textil, muebles, ropa y bienes de consumo cotidiano. Otro sector relevante son los materiales de construcción (ladrillos, cerámicos, sanitarios, griferías).

Serbia: Gracias a los acuerdos bilaterales exclusivos, desde Serbia se puede acceder a otros mercados de la región, así como a Rusia. Uno de los sectores de oportunidad es la agricultura. Los productos agrícolas serbios pueden exportarse sin arancel a numerosos mercados, incluida Rusia. Existen oportunidades para el suministro de equipos de regadío, invernaderos, maquinaria agrícola y equipamientos post-cosecha, entre otros productos.

El proceso de adhesión a la Unión Europea supone la obligación de construir nuevas infraestructuras y mejorar la gestión de las instalaciones medioambientales. El país está realizando un importante esfuerzo para modernizar sus autopistas, ferrocarriles y aeropuertos. Estas inversiones cuentan con el apoyo de la Unión Europea, BERD y Banco Mundial. Los sectores de construcción y automóvil también ofrecen interesantes oportunidades de negocio.

Bulgaria: En cuanto a los sectores prioritarios, Bulgaria es un mercado pequeño y de precio, bastante maduro para la mayoría de los productos.

Destacan el tratamiento de aguas y residuos urbanos (equipos, ingeniería); promoción inmobiliaria de oficinas de clase A y sectores relacionados (materiales y equipos de construcción).

En bienes de consumo, son interesantes el hábitat (textil hogar, diseño), la moda (confección, cosmética, puericultura) y el ocio (mercado editorial, y audiovisual).

En productos industriales existe cierto nicho de mercado para algunos de los sectores tradicionales como la maquinaria y los materiales de construcción, y el equipamiento agrícola.

Misión comercial a los Balcanes

Las empresas interesadas en visitar estos mercados, podrán inscribirse en la misión comercial organizada por IVACE con la colaboración de las Oficinas Comerciales de España en Belgrado y Sofía. Esta acción tendrá lugar los días 4 a 8 de marzo de 2019.

Más información en:

<http://intranet.internacional.ivace.es/aplicacion/planpromocion.nsf/webaccionesxnumref/MDIR0850?opendocument>

AGENDA

- | | |
|-------|---|
| 10:00 | Recepción de asistentes |
| 10:10 | Apertura <ul style="list-style-type: none">o Cristina Martínez Vayá, Directora Territorial de Comercio y Delegada de ICEX en Valenciao Cristina Villo. Jefe de área de promoción internacional de IVACE |
| 10:15 | Coyuntura económica, breve repaso a los sectores de interés y consejos para preparar una misión comercial a Serbia y Bulgaria <ul style="list-style-type: none">o Francisco Javier Álvarez Casanova, Consejero Económico y Comercial de España en Belgradoo Eva Povedano Moreno, Consejera Económico y Comercial de España en Sofía |
| 11:45 | Coloquio |
| 12:15 | Caso de éxito
Por confirmar |
| 12:45 | Cierre y despedida |

Dónde	Dirección Territorial de Comercio y Delegación de ICEX en Valencia C/ Pascual y Genís 1, planta 4 - 46002 Valencia Tel. 963509148 Email: valencia@comercio.mineco.es
Inscripciones	Inscripción gratuita exclusivamente a través de www.icex.es por riguroso orden hasta completar aforo.
Información	VENTANA GLOBAL Tel.: 900.349.000 (de L a V, de 09:00 a 18:00 horas) E-mail: informacion@icex.es