

"Rumanía tiene un alto potencial en el sector agroalimentario, está todo por hacer"

Lo considera un mercado emergente para la exportación y la industria auxiliar

Mónica Rubio / Murcia

El jueves pasado, Rumanía se dio a conocer entre los empresarios de la Región a través de la celebración de unas Jornadas divulgativas, dentro del marco del Plan de Promoción Exterior 2000-2006 de la Cámara de Comercio. En el acto participó José David Pérez, delegado para España de la Unión General de Industriales de Rumanía (UGIR), quien defiende que el país presenta un alto potencial de inversión y futuro para las empresas del sector agroalimentarias murcianas.



José David Pérez, delegado para España de UGIR. elfaro

- Hace unas fechas usted comentó que un grupo de agricultores murcianos habían decidido marcharse a Rumanía ante la falta de agua que sufrimos aquí. ¿Cómo ha ido este proceso?

- Existen empresas que ya han comprado terrenos en Rumanía, pero no han empezado a producir cultivos intensivos debido a la falta de empresas auxiliares. La opción ahora es realizar cultivos extensivos, como el cereal, que implica menos costes, para ir rentabilizando esta inversión, que creo que ha sido muy buena.

- Por lo que cuenta, también las empresas de tecnología y auxiliares pueden hacer negocio en este mercado.

- Allí está todo por hacer. Faltan materiales como cajas

de madera o de plástico, bolsas de plástico, maquinaria o tecnología. Y toda la industria murciana se puede trasladar allí. Los empresarios rumanos que han visitado empresas en la Región se han quedado gratamente sorprendidos.

- ¿Cuáles son los atractivos de Rumanía para el sector agroalimentario?

- Tiene dos grandes beneficios. Uno de ellos, muy importante, es el mobiliario. La tierra está muy barata y es muy rentable. El otro, el propio cultivo, que se puede vender al mercado rumano y a toda Europa con menores costes de producción, pero con la marca murciana, que tiene un reconocimiento. Pero, sobre todo, en el sector agroalimentario es donde Rumanía tiene un alto poten-

cial. Lo ocurrido con el vino es un claro ejemplo. Rumanía tiene un suelo y un clima buenísimo para el vino, pero antes no había buenas semillas ni tecnología adecuada. Ahora, la mejor bodega de Vega Sicilia está allí. A ello se une que tiene tres meses de frío que no produce, por lo que tienen que recibir productos importados. Y tampoco produce cítricos. Si Grannini vende allí sus zumos al mismo precio que en España, ¿por qué no va a poder exportarlos una empresa murciana?

- ¿Qué recomienda a los empresarios que quieran abrirse a este mercado?

- Que vayan a conocer el país y que dispongan de un buen asesor jurídico, porque la privatización de la propiedad se implantó hace poco tiempo.