

INTERNACIONALIZACIÓN | NORUEGA

# La industria española, clave en el desarrollo de Noruega

El país nórdico necesita la experiencia de las empresas españolas para construir **infraestructuras**, como el tren de alta velocidad (AVE), y modernizar los edificios residenciales y comerciales.

C.V. Madrid

Saneada, fuerte y atractiva. Así es la economía de Noruega, que en los últimos años se ha mantenido a salvo de la crisis económica por su moderada gestión de los recursos naturales, como el petróleo, el gas y los minerales.

Con un consumo interno estable, el buen desarrollo de actividades en sectores como la construcción y los planes de inversión en infraestructuras, el país nórdico ofrece importantes oportunidades de negocio a las empresas españolas. De hecho, compañías como Acciona, Indra, Santander, Repsol o Inditex, entre otras, ya están instaladas allí. Esto le abre también las puertas a las organizaciones más pequeñas que fabrican material y maquinaria o prestan servicios en los sectores de gas natural y petróleo, marítimo, energías renovables, telecomunicaciones y medioambiente.

Noruega necesita de la industria española para cumplir con sus objetivos: pasar de una economía fósil a una verde, modernizar sus infraestructuras de transporte y la construcción residencial y comercial. En concreto, el Ejecutivo liderado por Erna Solberg pretende desarrollar un tren de alta velocidad, que conecte Oslo con las ciudades más importantes del país, construir y mejorar nuevas carreteras y actualizar las centrales hidroeléctricas.

Las pymes españolas pueden aprovechar la escasez de la mano de obra –la tasa de desempleo no alcanza el 5%– en el mercado local para implantarse como subcontratistas o proveedores de empresas de gran tamaño.



**Población:** 5,1 mill/ hab.  
**PIB:** 377.009 millones €  
**PIB p. cápita:** 73.400 €  
**Crecimiento PIB:** 3%  
**Tasa de desempleo:** 4,6%

► **Sectores** económicos clave: gas, petróleo, procesado de alimentos, industria marina, pesca, construcción naval, ingeniería mecánica y metalúrgica.

► Las **exportaciones** españolas en 2013 ascendieron a 985 millones de euros, un 3,7% más que en el año anterior.

► España es uno de los principales **proveedores** de frutas y verduras en el mercado noruego.

► Hay más de 20 empresas españolas **establecidas** en el país.

► **Ferias:** Student Recruitment Fair (educación), Gress-messen (hostelería) y Euro Expo (industria).



Vistas del puerto y Ayuntamiento de Oslo, la capital de Noruega.

Además, Noruega es el noveno país donde es más fácil hacer negocios, según un ránking de 189 estados del Banco Mundial. Por ejemplo, no existe una norma específica que regule la inversión extranjera y no hay que pedir ningún tipo de concesión para adquirir terrenos y edificios.

El procedimiento para establecerse en este Estado monárquico es muy simple: el directivo de una pequeña empresa no necesita un socio local, pero si el administrador no es ciudadano de la UE, se exige que un 50% de los accionistas sean residentes en Noruega o en el Espacio Económico Europeo.

Para la constitución de la sociedad hay que depositar primero el capital social mínimo (13.000 euros) en una cuenta bancaria, que será examinada por un auditor certificado. Después es preciso inscribir la compañía en el Registro de Empresas Comercial. El trámite tarda unos diez días.

En materia fiscal no hay incentivos significativos, salvo en las regiones menos pobladas del país, como en Svalberd donde las contribuciones a la Seguridad Social son más bajas y el IVA es de un 0%.

### Modestia y humildad

Al igual que en los demás países escandinavos, la puntualidad es fundamental. El pensamiento analítico está bien valorado. Les gusta, además, la modestia y la humildad, por lo que conviene que el directivo no se muestre demasiado seguro de sí mismo y no se haga autopromoción.

Próxima semana:  
Rumanía

## Terras Gauda: “Para entrar en el mercado hay que tener paciencia”

**El presidente** del grupo de bodegas Terras Gauda, José María Fonseca, explica que es sencillo hacer negocios en Noruega, pero hay que superar una barrera inicial: “La venta minorista está en manos del monopolio público Vinmonopolet. Solo podemos tener un cliente *off-trade*, es decir, de grandes cadenas de supermercados, almacenes, vinotecas

y otras tiendas especializadas”. Fonseca indica que su mayor recompensa es “la satisfacción por tener éxito en un mercado tan dinámico y competitivo como el noruego”.

Para las pymes que deseen instalarse en el país, el empresario aconseja tener “paciencia y tenacidad, porque las oportunidades siempre llegan”.



José María Fonseca, presidente de Terras Gauda.

## FINANCIACIÓN

### Las pymes pagan mejor que las grandes empresas

Expansión. Madrid

Las pequeñas y medianas empresas pagan mejor que las grandes compañías, que tardan más de una quincena en cumplir los vencimientos con sus proveedores. En concreto, las pymes demoran entre 91 y 95 días, frente al resto de sociedades que se retrasa unos 114, según el estudio *Plazos de pago en el B2B*, elaborado por la aseguradora Crédito y Caución.

El informe, en el que participan IE Business School e Iberinform, resalta que el plazo de pago medio de las empresas españolas era de 94 días en 2014, frente a los 91 de 2010, cuando se puso en marcha la nueva Ley de Morosidad, que trató de regular un plazo de 60 días para que las organizaciones hagan frente a sus facturas.

Según Crédito y Caución, el retraso en los pagos acarrea una serie de dificultades para las empresas proveedoras, que tienen que buscar alternativas para dar continuidad a su negocio:

- **Pedir financiación.** Incumplir con los vencimientos implica para las compañías suministradoras de bienes y servicios buscar unos fondos que, si se obtienen al 1% de interés, tendrían un coste de 1.460 millones de euros. El importe se incrementaría a medida que suban los tipos.

- **Inyectar más dinero.** Reducir los plazos de pago resulta muy difícil, según el director del Observatorio de Cash Management de IE Business School, Francisco López Berrocal, quien explica que “se deberían inyectar entre 115.000 millones y 150.000 millones de euros” por medio de mercados financieros o recursos propios para evitar la financiación vía proveedores.

- **Crédito bancario.** El director comercial y de marketing de Iberinform, Ignacio Jiménez, apunta, además, que las empresas españolas son las que más se financian a través de los bancos. En concreto, un 80% de las compañías del país solicitan préstamos a las entidades financieras, frente al 50% de las alemanas y el 30% de las estadounidenses.

- **Sectores.** La construcción, la industria, el sector primario y el de servicios son las áreas de trabajo en las que más se tarda en pagar, en torno a 100 días.