

## România nu mai poate miza pe vânzarea de munca ieftina într-o lume care cumpara siguranța



**România nu risca sa piarda urmatorul val de investiții pentru ca nu ar fi pe harta. Risca sa îl piarda pentru ca, odata intrata pe harta, trebuie sa și livreze. Înainte de urmatorul sezon de bugete și decizii de investiții, întrebarea nu este daca România mai este atractiva, ci daca poate livra.**

Pâna nu demult, argumentele erau simple: costuri competitive, proximitate față de Vest și forța de munca disponibila. Astazi, investitorii întreaba cât de sigura este locația, cât de repede poate livra și daca exista oameni capabili sa susțină proiecte complexe.

Ne-am obișnuit sa discutăm despre atractivitate ca și cum ar fi o destinație. De fapt, este doar începutul conversației. Nu mai vorbim doar despre lipsa oamenilor, ci despre capacitatea României de a rămâne relevantă într-o economie europeana care se reindustrializeaza sub presiunea geopolitica.

România concureaza acum cu Polonia, Cehia sau Ungaria pentru proiecte care cer stabilitate, competențe tehnice și viteza. Vulnerabilitatea nu este lipsa interesului. Investiția se câștiga în boardroom, dar se poate pierde pe linia de producție, când apare întrebarea practica: cine proiecteaza, cine opereaza, cine certifica și cine livreaza la timp?

### **Nearshoring-ul nu cauta ieftin, cauta sigur**

Un efect vizibil al tensiunilor geopolitice este accelerarea reshoring-ului și nearshoring-ului. Pentru România, aceasta este o fereastra de oportunitate, dar nu una automata. Investitorii nu cauta doar costuri mai mici; cauta locuri în care riscul operațional este mai ușor de controlat.

Schimbarea se vede în EY Attractiveness Survey Romania 2026. Într-un an în care proiectele ISD au scazut cu 7% în Europa, România a atras 109 proiecte, în creștere cu 16%, și a generat 5.710 locuri de munca, cu 39% mai multe decât în anul anterior. Nu câștigăm înca prin scara, dar câștigăm vizibilitate într-o Europa în care capitalul este mai selectiv.

Mai importanta este structura investițiilor. Proiectele de extindere au urcat de la 31 în 2024, la 60 în 2025 și reprezinta 55% din totalul proiectelor anunțate. Investitorii care au testat deja România aleg sa își mareasca expunerea aici – un vot de încredere mai relevant decât simpla intrare pe piața.

Totuși, același studiu arata și limita momentului: doar 52% dintre investitori se așteapta ca atractivitatea României

sa se îmbunătățească în următorii trei ani, față de 58% în ediția anterioară și 67% în 2024. România este pe harta, dar nu este automat și în proiect. Atractivitatea deschide ușa; capacitatea de a duce lucrurile până la capăt decide dacă investiția rămâne aici.

### **Investiția se anunța la nivel macro. Se pierde la nivel operațional**

Aici apare paradoxul românesc. Fluxurile ISD („Investiții Straine Directe”) au revenit la 8,1 miliarde euro în 2025, potrivit EY Attractiveness Survey Romania 2026, dar revenirea nu rezolvă automat capacitatea de livrare. Putem atrage investiții, dar riscăm să nu avem suficienți oameni pregătiți pentru a produce mai multă valoare local. România are o problemă mai mare decât deficitul de forță de muncă: are un deficit de capacitate de implementare.

Conform datelor, România nu mai este percepută ca o destinație bazată exclusiv pe avantajul costurilor reduse. Investitorii urmăresc din ce în ce mai multe proiecte cu valoare adăugată ridicată, orientate către sofisticarea și re poziționarea sectoarelor economice pe segmente superioare ale lanțului valoric. Deși proiectele de investiții continuă să fie concentrate preponderent în sectorul Utilaje și Echipamente, percepția investitorilor indică faptul că serviciile de Software & ITC vor deveni principalul motor al creșterii economice în anii următori (14% dintre respondenți). În contrast, sectorul Utilaje și Echipamente ocupă doar poziția a opta în ierarhia domeniilor considerate cu cel mai mare potențial de creștere în viitor (2%).

De asemenea, se observă o orientare tot mai pronunțată către investiții menite să crească productivitatea, cu accent pe calitate și valoare adăugată ridicată, prin valorificarea capitalului uman calificat și specializat, în detrimentul modelului bazat predominant pe competențe generale și avantaje de cost.

### **Apararea devine industrie, nu doar buget public**

Al doilea motor al schimbării este industria de apărare. Creșterea bugetelor militare, presiunea NATO și inițiativele europene de securitate transformă apărarea într-un vector economic. Pentru România, întrebarea incomodă nu este doar cât cumpărăm, ci cât putem produce, integra, certifica și menține local.

Analizele EY privind apărarea arată că România poate beneficia de programe europene, ajutoare de stat, finanțări pentru capacități industriale și proiecte dual-use. Între 2019 și 2025, România a implementat pachete de ajutor de stat de aproximativ 2,53 miliarde euro, iar noile programe pot ajunge la 5 miliarde euro, cu priorități în tehnologii avansate, R&D și industrii strategice.

Dar apărarea nu creează doar cerere pentru fabrici. Creează cerere pentru competențe rare: inginerie avansată, sisteme integrate, securitate cibernetică, management de proiect complex și conformitate. Un proiect industrial nu se blochează în comunicatul de presă, ci în autorizări, furnizori, lipsa tehnicienilor și echipe care nu pot fi formate peste noapte.

În paralel, mobilitatea internațională se schimbă. Dacă înainte companiile puteau acoperi rapid lipsurile de competențe prin relocări, detașări sau recrutare internațională, astăzi acest model este mai dificil. Reglementările devin mai stricte, verificările de securitate mai relevante, iar politicile de imigrație mai selective.

Pentru companii, concluzia este simplă și inconfortabilă: mobilitatea internațională nu mai poate fi singura soluție pentru deficitul de competențe. Presiunea se mută pe dezvoltarea talentelor locale, reconversie, educație duală și parteneriate reale cu universitățile. Este mai puțin spectaculos decât anunțul unei investiții, dar mult mai important pentru succesul ei.

Datele EURES arată dimensiunea provocării: în 2023, rata de ocupare din România era de 63%, sub media UE de 70,4%, iar ocuparea tinerilor era de doar 18,7%. Datele INS confirmă că presiunea persistă: în 2025, rata de

ocupare pentru populația de 15–64 de ani a fost tot de 63%, în scădere cu 0,8 puncte procentuale față de anul anterior.

### **Competențele devin infrastructura critica**

Poate cea mai importanta schimbare este una conceptuala: capitalul uman nu mai poate fi tratat ca anexa a investiției, ci ca infrastructura strategica. La fel ca energia, transportul sau securitatea cibernetica, competențele devin condiție pentru reziliența economica. Fara ele, investițiile ramân pe hârtie, iar proiectele industriale se lovesc de limite concrete.

### **Miza pentru România: sa nu ramâna doar interesanta**

România trebuie sa treaca de la un model bazat pe cost, la unul bazat pe valoare. Tranziția cere educație tehnica, retenția tinerilor, stimulente pentru R&D, colaborare între stat, universități și companii și o abordare mai inteligenta a imigrației economice.

Geopolitica ofera României o oportunitate rara de a se re poziționa în lanțurile globale de valoare. Dar EY Attractiveness Survey Romania 2026 arata ca investitorii nu mai cumpara doar potențial. Ei cauta dovada ca un proiect poate fi dus la capat: oameni, procese, autorizari, furnizori, infrastructura și ritm. România este pe harta. Întrebarea este daca poate ramâne în proiect.

Fara aceasta capacitate, România risca sa ramâna „țara de shortlist”: suficient de interesanta pentru a intra în prezentarile investitorilor, dar nu suficient de pregatita pentru decizia finala. Într-o Europa în care investițiile se reduc, diferența nu o va face doar atractivitatea. O va face credibilitatea operaționala.

România are astazi o fereastră reala de oportunitate, dar nu una confortabila. Geopolitica ne poate aduce mai aproape de investiții strategice și industrii cu miza mare, dar nu ne va duce singura acolo. Urmatorul avantaj al României nu va fi ca este mai ieftina, ci ca poate fi de încredere. Credibilitatea nu se construiește în prezentari, ci în oameni formați la timp, administrații care raspund la timp și companii care înțeleg ca talentul nu se cumpara instant de pe piața. Se crește. Într-o lume care cumpara siguranța, România trebuie sa vânda capacitate reala de livrare.