



PAÍSES EMERGENTES Y OTROS MERCADOS DE INTERÉS

Noticias

Nº 60 / Marzo 2013

- 1.- En la Noticia
- 2.- Interés general
- 3.- Marco normativo
- 4.- Informes sectoriales.

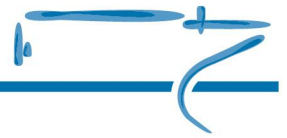
1.- EN LA NOTICIA

❖ **REPÚBLICA CHECA: Los incentivos de la República Checa atraen a cuarenta y ocho empresas en 2012**

A lo largo de 2012, cuarenta y ocho empresas mostraron interés por instalarse en la República Checa debido a los incentivos fiscales, de ayuda a la creación de empleo y a la formación de trabajadores, así como las ayudas a la localización y adquisición de suelo industrial ofrecidos a los inversores nacionales y extranjeros (este número de empresas constituye la cifra más alta desde la crisis financiera de 2008).

Las empresas interesadas en instalarse en territorio checo podrían llegar a crear 5.472 nuevos puestos de trabajo en los proyectos promovidos por CzechInvest (La Agencia de Inversiones y Desarrollo de Negocios Checa) cuyo valor asciende a 20 billones de coronas checas (aproximadamente unos 800.000 euros).

El interés creciente de los inversores (nacionales y extranjeros) por la República Checa viene motivado por un cambio legislativo favorable en las exenciones fiscales temporales. Por ejemplo, la nueva ley de incentivos a la



inversión (que entró en vigor el pasado Julio) permite alargar el periodo de exención fiscal de cinco a diez años. Este cambio legislativo incentiva, esencialmente, los proyectos tecnológicamente más avanzados, ya que éstos suelen requerir de un período de retorno de la inversión más largo.

Entre las empresas que se han beneficiado de este cambio legislativo se encuentran Skoda Auto, Saar Gummi Czech, Trinecke Zelezarny y Jotun Powder Coatings.

Los nuevos empleos que se creen con estos proyectos promovidos por Czech Invest se concentrarán, fundamentalmente, en las regiones con mayor desempleo de la República Checa, es decir, Ustecky (norte de la República Checa), Moravskoslezsky (Moravia del norte) y Olomoucky (Moravia central).

Treinta y nueve de las cuarenta y ocho empresas atraídas por estas ventajas fiscales se han centrado en ampliar el número de sucursales del grupo empresarial existente mientras que las nueve empresas restantes llevaron a cabo la creación de un establecimiento ex novo en la República Checa. Los programas de inversión más numerosos se concentraron en el sector de la automoción (19 programas), seguidos por el sector de plástico y caucho (siete programas) y el sector de la ingeniería y la metalurgia (seis programas).

<http://www.czechinvest.org/en>

Fuente: Agencia Checa de Inversiones y Desarrollo de Negocio **Czech Invest**, 25 de enero de 2013.

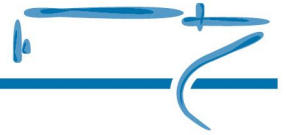
2.- INTERÉS GENERAL

❖ **NUEVO SISTEMA DE PREFERENCIAS GENERALIZADAS, SPG (Aplicable a partir del 1 de enero de 2014).**

El Sistema de Preferencias Generalizadas (SPG) de la UE es un instrumento comercial clave de la política comunitaria de ayuda al desarrollo. El SPG es un acuerdo comercial autónomo a través del cual la UE proporciona un acceso preferencial no recíproco al mercado comunitario de productos originarios en países y territorios en desarrollo a través de la exoneración total o parcial de los derechos arancelarios.

El SPG comprende tres regímenes preferenciales con los que la UE concede beneficios comerciales, en forma de aranceles reducidos o nulos sobre las importaciones de mercancías, que reflejan las diferentes necesidades comerciales, de desarrollo y financieras de los países en vías de desarrollo:

- El régimen **SPG general**, concede a sus beneficiarios una exención arancelaria para los productos no sensibles y una reducción de 3.5



puntos del arancel para los sensibles (siendo la reducción del 20% para textil y confección).

- El **régimen especial de estímulo del desarrollo sostenible y la gobernanza (SPG+)** concede exención arancelaria para todos los productos cubiertos por este régimen a aquellos países considerados como vulnerables, que además ratifiquen y apliquen efectivamente 27 Convenciones internacionales sobre derechos humanos, laborales, medio ambiente y buen gobierno.
- El **régimen especial a favor de los países menos desarrollados conocido como iniciativa EBA (“Everything but Arms”)** concede exención total de aranceles a todos los productos originarios de los Países Menos Adelantados (PMAs), con excepción de las armas.

Además, el sistema se compone de un mecanismo de graduación, que supone la retirada a un país beneficiario de las preferencias para una determinada sección (o secciones) de productos si estos son suficientemente competitivos, un mecanismo de retirada temporal que permite retirar las preferencias a todos o un grupo de productos en caso de incumplimiento de alguna de las obligaciones exigidas a los beneficiarios, y una cláusula de salvaguardia, que permite restablecer los aranceles normales cuando las importaciones de algún producto de un país beneficiario puedan causar perjuicio grave a los productores comunitarios.

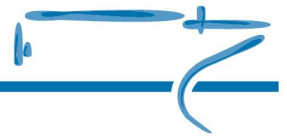
El SPG se articula a través de unas directrices decenales, las últimas adoptadas en 2004 para el período 2006-2015, siendo ejecutadas hasta la fecha mediante Reglamentos trianuales. El último Reglamento SPG (Reglamento nº 732/2008 del Consejo), se aprobó en un principio para el trienio 2009-2011 pero fue prorrogado posteriormente por el Reglamento 512/2011 hasta el 31 de diciembre de 2013. De esta forma se concedía tiempo suficiente para la revisión del SPG a la vista de un proceso legislativo más largo Introducido por el Tratado de Lisboa.

Finalmente, tras amplio debate y estudio de la cuestión, el nuevo Reglamento fue aprobado por el Colegio de Comisarios el 10 de mayo de 2011.

El nuevo Reglamento SPG ha sido publicado en el Diario Oficial de la UE el 31 de octubre de 2012, como Reglamento nº 978/2012. El reglamento entrará en vigor a los 20 días de su publicación (20 de noviembre de 2012), si bien las nuevas preferencias arancelarias lo harán a partir de enero de 2014, garantizando así la previsibilidad del sistema y que los operadores económicos puedan adaptarse a la nueva situación.

Principales novedades del nuevo Reglamento SPG

- Las preferencias se concentran en un menor número de países. Se eliminan las preferencias para los territorios y países de ultramar, países



de renta alta y media-alta y países con acuerdos comerciales preferenciales. Se pasa de 176 beneficiarios a un total de 89. (Ver Anexo II del nuevo Reglamento).

El nuevo Reglamento supone el mantenimiento de dos listas, una de potenciales beneficiarios - el Anexo I - en la que se incluyen todos los Países en vías de Desarrollo (PVDs) y otra, el Anexo II, en la que sólo figuran los que realmente se beneficiarán de las preferencias.

Utilizando los datos más recientes de renta del Banco Mundial (BM) (2009-2011) los países que saldrán del sistema por ser de renta media-alta son: Argentina, Azerbaiyán, Bielorusia, Brasil, Botswana, Colombia, Costa Rica, Cuba, Gabón, Irán, Libia, Malasia, Namibia, Palaos, Panamá, Perú, Kazajstán, Rusia, Uruguay y Venezuela.

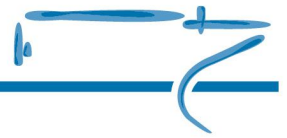
Además se elimina el criterio de diversificación para la no exclusión de países con renta alta, de manera que países de renta alta y con exportaciones poco diversificadas, que hasta la fecha se beneficiaban del sistema, como Arabia Saudita, Omán, Kuwait, Bahrein, Qatar, Emiratos Árabes Unidos y Brunei, quedan también excluidos.

También se excluyen de la primera lista de países elegibles a aquellos países que tengan un acuerdo bilateral con la UE (ya sea un Acuerdo de Libre Comercio (ALC) en vigor o aplicado provisionalmente o bien con preferencias autónomas, siempre que proporcionen como mínimo el mismo nivel de preferencias que el SPG).

Por último dejan de ser elegibles y por tanto se excluyen de ambas listas los territorios de ultramar.

Todos éstos países dejarán de ser beneficiarios a partir de 2014 con la excepción de Perú, Colombia, Costa Rica y Panamá que por haber concluido las negociaciones de un ALC con la UE a fecha de entrada en vigor de éste reglamento, se les concede un periodo transitorio de dos años para su exclusión.

- Se incrementa ligeramente la lista de productos, con 15 productos adicionales y otros cuatro pasan a clasificarse como no sensibles.
- Se modifica la graduación por secciones del arancel dividiéndolas ahora por subsecciones para agrupar productos más homogéneos (Se pasa de 21 a 32 secciones). La lista de países con productos graduados se publicará por la Comisión a principios de 2013, lo que concede a los operadores tiempo para adaptarse antes de la aplicación de las nuevas preferencias en 2014.
- Se flexibiliza la entrada al SPG+ relajando el criterio de vulnerabilidad del 1% al 2% pero a su vez se refuerza el mecanismo de supervisión para garantizar que los países que se benefician de este régimen implementan



las Convenciones de forma efectiva. Además se modifica ligeramente el criterio de diversificación para ser considerado país vulnerable de manera que la exigencia del 75% se aplica a las 7 en vez de a las 5 secciones de importación principales. En principio son elegibles todos los países de la lista del SPG general excepto China, Colombia, India, Indonesia, Tailandia y Vietnam que no cumplen con los criterios de vulnerabilidad.

Como otra novedad, los beneficiarios podrán solicitar su entrada en el SPG+ en todo momento en vez de cada 18 meses y los países que accedan a este régimen no verán graduados sus productos. Deben solicitar su acceso al SPG+ bajo el nuevo Reglamento también los actuales beneficiarios.

- Se introduce un mecanismo más transparente para la retirada temporal de las preferencias.
- Se reforma el mecanismo de salvaguardia mejorando los procedimientos y estableciendo definiciones más claras de los conceptos jurídicos fundamentales. Se amplía la salvaguardia especial de los productos de la confección para textiles y se incluye al bioetanol.

Se adaptan los procedimientos de toma de decisiones a las novedades introducidas por el Tratado de Lisboa.

- El reglamento pasa a tener una duración de 10 años en vez de trianual.

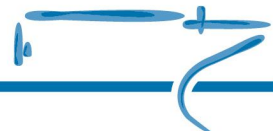
Fuente: Secretaría de Comercio

3.- MARCO NORMATIVO

❖ **RUSIA: Adhesión de Rusia a la Organización Mundial del Comercio**

La adhesión de Rusia a la OMC supone una reducción arancelaria media de un 10% a un 7,8% para el comercio de bienes. En productos industriales, se pasa de un arancel medio del 9,5% a un 7,3%, mientras que en los agrícolas, este se reduce desde el 13,2% al 10,8%.

Por su parte, los aranceles para la entrada de automóviles al país se redujeron del 30% al 25% de manera inmediata tras la adhesión, para luego alcanzar progresivamente el 12%, mientras que el arancel medio de los componentes de automoción se fijó en el 6,9% frente al nivel actual, que oscila entre el 5% y el 15%.



Reducción arancelaria derivada de la adhesión de Rusia (en líneas y productos seleccionados)

Producto	Arancel final tras la adhesión	Arancel anterior a la adhesión
General	7,8%	10%
Productos industriales	7,3%	9,5%
Productos lácteos	14,9%	19,8%
Cereales	10%	15,1%
Aceites y semillas	7,1%	9%
Automóviles	12%	30%
Componentes de automoción	6,9%	5%-15%
Maquinaria eléctrica	6,2%	8,4%
Madera y papel	8%	13,4%
Algodón	0%	5,4%
Productos de tecnologías de la información	0%	5,4%
Productos derivados del acero	5%-7,5%	5%-15%
Ropa	5%-8%	10%

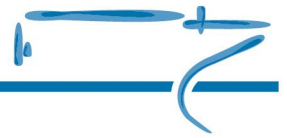
A su vez, varias de las obligaciones contraídas por Rusia ante la OMC se harán extensibles al marco regulador de la unión aduanera que Moscú estableció en enero de 2010 con Kazajistán y Bielorrusia, lo que podría también facilitar el acceso a esos mercados.

Gracias a la adhesión, las empresas extranjeras se beneficiarán también de un aligeramiento significativo de las trabas no arancelarias aplicadas por Rusia, sobre todo gracias a la adopción por parte del país de los acuerdos de la OMC en materia de medidas sanitarias y fitosanitarias.

El requerimiento de pasar por procedimientos de control y aprobación poco transparentes -a veces discriminatorios- ha sido uno de los principales obstáculos a los que se han enfrentado las empresas españolas a la hora de exportar a Rusia.

Con la aceptación de la normativa de la OMC, toda cancelación de un permiso de importación debe obedecer a normas internacionales consensuadas, lo que contribuirá a eliminar la arbitrariedad.

Del mismo modo, el mercado ruso se abre a una mayor competencia y a una participación potencialmente más significativa de las empresas españolas



gracias a la eliminación o modificación de subvenciones destinadas a dar preferencia a los productos nacionales sobre los importados. En lo referido a las subvenciones agrícolas, el acuerdo alcanzado lleva a Rusia a reducirlas gradualmente hasta casi la mitad entre 2012 y 2018. Por su parte, los compromisos de mayor transparencia en la adjudicación de contratos públicos pueden abrir grandes oportunidades en ese sector.

La reducción arancelaria, ventaja principal

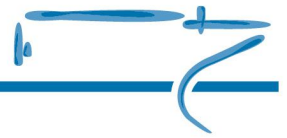
Según la Comisión Europea, el acuerdo es clave, ya que por primera vez Rusia y la UE estarán sujetas a obligaciones y reglas multilaterales en sus intercambios comerciales. El Ejecutivo comunitario estima que la reducción arancelaria general permitirá a los exportadores de la UE en su conjunto ahorrar alrededor de 2.500 millones de euros anuales en derechos de aduana, mientras que las empresas españolas podrán ahorrar unos 110 millones de euros en sus exportaciones a Rusia. A su vez, la adhesión mejora las perspectivas para la negociación de un Acuerdo de Libre Comercio (ALC) preferencial entre la UE y Rusia, ya que la pertenencia a la OMC es un prerequisite para llevarlo a cabo.

Aunque la ventaja más evidente para las empresas españolas derivada de la adhesión son las reducciones arancelarias, otras ventajas, como las referidas a las certificaciones técnicas y sanitarias, deberían dar origen a un clima más favorable para los negocios y a una profundización en las relaciones económicas con Rusia.

No obstante, los mayores beneficios potenciales podrían darse a medio plazo, cuando, por efecto de la adhesión, Rusia se vuelque en mejorar su competitividad y su clima de inversiones, lo que sin duda podrá ofrecer oportunidades a las empresas españolas que quieran participar de una forma más comprometida en el desarrollo económico del país.

Resumen de ventajas no arancelarias derivadas de la adhesión

Sector, actividad o restricción no arancelaria	Ventajas introducidas
Telecomunicaciones	Eliminación del límite del 49% de la propiedad de empresas rusas por parte de entidades extranjeras transcurridos cuatro años tras la adhesión
Seguros	Las aseguradoras extranjeras podrán establecerse en el país transcurridos nueve años tras la adhesión
Sector bancario	Las entidades extranjeras podrán establecer filiales
Servicios de distribución	Empresas 100% extranjeras podrán participar en el mercado ruso de venta al

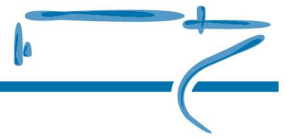


	por mayor, al por menor y en el negocio de franquicias
Transporte ferroviario	Se aplicarán las mismas tasas a los productos importados que a los fabricados dentro del territorio doméstico a partir de julio de 2013
Importación de bebidas alcohólicas y productos farmacéuticos	Estos productos no requieren licencia de importación desde la fecha de adhesión
Productos que incluyan alcohol, madera y carne	Serán revisados en aduana, pero sin que puedan aplicarse medidas contrarias a las normas de la OMC
Adjudicación de contratos públicos	Con la pertenencia de Rusia al Acuerdo de Adjudicación Gubernamental de la OMC, las licitaciones públicas deben ser transparentes
Subsidios industriales	Eliminación de los subsidios, o bien modificación de los mismos, para no favorecer a los productos nacionales
Subsidios agrícolas	<ul style="list-style-type: none">- El límite en 2012 no podía exceder de 6.900 millones de euros, cantidad que se reducirá hasta 3.400 millones en 2018- Eliminación de subsidios a la exportación- Eliminación de la exención del IVA de la que se benefician ciertos productos agrícolas
Medidas sanitarias y fitosanitarias. Obstáculos técnicos al comercio	Las razones para la suspensión, cancelación o rechazo de un permiso de importación deberán ser conformes con estándares internacionales
Propiedad intelectual	Aplicación de todas las provisiones del Acuerdo de la OMC sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual Relacionados con el Comercio

Algún efecto indeseado

¿La reducción arancelaria, no obstante, puede llegar a tener efectos indeseados para las empresas españolas que producen allí, sobre todo por la posibilidad de que acabe provocando un aumento de la inflación?

El informe destaca que el alto nivel de inflación del país (entre un 6% y un 7% en 2012, según cálculos oficiales -hasta un 9% según estimaciones



independientes-) juega en contra de las empresas localizadas en Rusia, lo que a su vez contribuye a encarecer la mano de obra respecto a países como la India, China, Ucrania o Kazajistán. Sería por ello de temer que la reducción de los aranceles aduaneros conlleve un aumento de las importaciones y del consumo de productos extranjeros, lo que puede influir muy negativamente sobre el nivel de inflación.

¿Garantías de cumplimiento?

Lo que más preocupa a los expertos no es la naturaleza de la adhesión, que se considera positiva por norma general, sino el grado de cumplimiento de los compromisos por parte de Moscú.

Bruselas y los países miembros de la OMC tendrán que desarrollar una labor muy activa para supervisar la correcta evolución de los compromisos contraídos, puesto que existen ya algunos indicios preocupantes, como la instauración de una tasa al reciclado de vehículos, que podría contrarrestar las rebajas arancelarias en el sector de automoción.

La incertidumbre sobre el grado de cumplimiento y sobre su alcance final no invita a relajarse ya que, como se menciona en un [informe del Parlamento Europeo](#), la adhesión de Rusia significará tanto como sus líderes políticos quieran que signifique.

Fuente: El Exportador, enero 2013.

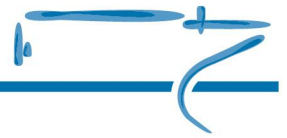
4.- SECTORES

❖ **TURQUÍA: El mercado de material eléctrico**

Turquía es un país que posee un elevado número de incentivos, con un mercado de alrededor de 74 millones de habitantes y una economía en auge. La industria local está ciertamente desarrollada, viendo como empresas locales están ocupando ciertos nichos de mercado y desarrollando marcas que van adquiriendo en el mercado posiciones relevantes.

Centrándonos en el sector del material eléctrico, está diferenciado en tres grandes grupos de empresas, por un lado las empresas nacionales que se están abriendo a los mercados internacionales, las empresas locales, que atienden a una demanda de consumidores más sensibles al precio que a cualquier otro criterio debido, y por otro las empresas foráneas.

La evolución de la economía turca en los últimos años, ha desembocado en un aumento de la demanda derivado del crecimiento de la industria, el consumo doméstico y la construcción, principales determinantes de la demanda de material eléctrico.



Los precios de los productos se establecen en función de múltiples variables, tales como el tipo de bien comercializado, la libertad para fijar márgenes y los descuentos por volumen, el canal de distribución, etc. Aún así, la competencia en precios es agresiva, principalmente a causa de la producción local de pequeñas y medianas empresas, a menudo acusadas de copiar el material extranjero sin ningún tipo de complejo y a veces con buenos resultados en cuanto a calidad, si bien predomina la producción de calidad media-baja, algo lógico dado el nivel medio de renta de la población. No obstante, los diversos procesos de privatización están provocando que la calidad sea un factor cada vez más importante en las decisiones de compra de la industria.

Cuando nos referimos al material eléctrico de bajo nivel tecnológico, el precio continúa siendo el factor de comercialización más importante en Turquía. No obstante la calidad del material va adquiriendo importancia, especialmente a medida que el sector privado está presente en el sector de la energía y poco a poco la calidad se está convirtiendo en el factor de comercialización más relevante.

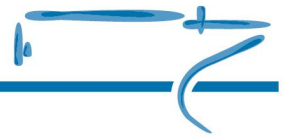
Por otro lado, para los grandes proyectos la capacidad de suministro puede ser un factor de compra decisivo.

En lo referente a la variable precio, entrar en el mercado turco con productos similares a los ofertados por la industria local o tratando de competir en precios, puede no ser una estrategia adecuada. La vía más factible de introducirse en él, sería mediante la exportación de productos con alto valor añadido, para usos específicos, mediante un distribuidor que abarque los principales consumidores de este tipo de productos.

Por cuanto respecta a la percepción del producto español, es de destacar la importancia de la promoción debido al poco conocimiento que se tiene de éste en Turquía, por la carencia de marca país, como pueda ser el caso de Alemania.

No obstante los productos españoles se han ganado una reputación entre aquellos que los conocen como productos con una buena relación calidad-precio, debido a que dentro de los países miembros de la UE es uno de los que ofrecen sus productos a unos precios más reducidos sin perjuicio de ofertar unos productos comparables a los estándares de los países más avanzados. Además, cabe destacar, la presencia de la española Ormazabal como miembro de la Asociación turca EMSAD (Asociación de la Industria electromecánica), lo que la hace más conocida en el país. Señalar que, esta empresa en Turquía solo trabaja, de momento, con productos de media tensión.

El suministro a las empresas locales, sería un buen medio para aumentar el peso de las exportaciones españolas y establecer relaciones con empresas locales. En el medio-largo plazo, el alcanzar acuerdos de fabricación y distribución con empresas locales interesadas en abrirse al mercado español



puede ser una opción interesante, pero requiere cautela y un conocimiento previo del mercado.

Por último, mencionar que la situación geográfica privilegiada de Turquía, tiene un peso muy importante a la hora de abordar operaciones con mercados limítrofes, y de difícil acceso. Por lo tanto, a medio-largo plazo, la introducción a los mercados cercanos desde Turquía como plataforma logística, sería una decisión estratégica importante, vista la experiencia de las multinacionales del sector.

Condiciones de acceso al mercado turco

El TSE (Instituto Turco de Estandarización) es el organismo competente en materia de normalización. Las normas turcas siguen las pautas de las normas IEC - International Electrotechnical Commission (www.iec.ch)

Tras el acuerdo de Unión Aduanera entre Turquía y la UE la certificación de productos en Turquía no es obligatoria, excepto para un limitado grupo de productos. Sin embargo, sí es necesaria una declaración de conformidad (tipo mercado CE) para introducir material eléctrico en Turquía. Es decir, con el marcado CE y los test reports es suficiente.

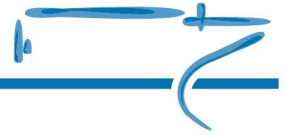
Si se desea obtener la marca de certificación turca (TSE), la posesión de los certificados CB y CC facilitan el proceso.

Por otro lado, para que los bienes puedan entrar en el país, tienen de que ser declarados por el importador en un período máximo de 20 días o 45, si han sido transportados por vía marítima.

En caso de que esto no ocurra, los bienes podrán ser puestos en subasta, vendidos para la reexportación o para la venta al por menor, transferidos a una institución turca especial o incluso llegar a ser destruidos. No obstante las mercancías pueden ser devueltas al exportador si este las reclama siempre y cuando no se haya llevado a cabo ninguna de las acciones mencionadas anteriormente por el Ministerio de Finanzas. No existe un período específico ya que este se pone en marcha en función de la carga de trabajo.

Las autoridades aduaneras mantienen la competencia de este relevante servicio del Ministerio de Finanzas y éste último es el responsable de informar al exportador de las tarifas que deben ser pagadas por medio de una recommended letter o against signature. Las tasas suelen ser del 1% del valor CIF del producto más las tasas y otras cargas que lleve asociadas el proceso. El importe debe ser abonado por el exportador en un período de 10 días a contar desde el séptimo día siguiente al que aparece en el sello de la mencionada carta de registro. Los bienes serán reexportados bajo la supervisión de las autoridades aduaneras dentro de los quince días siguientes a este pago.

Por último, mencionar que trading-safely cataloga a Turquía según el riesgo país como una nación de categoría A4, es decir, desde un punto de vista



político y económico algo inestable y con un ambiente de negocios relativamente volátil que pueden afectar el comportamiento de pago corporativo. La probabilidad de incumplimiento de las empresas es aún aceptable, en promedio.

Barreras Arancelarias

Tras la firma del acuerdo de Unión Aduanera entre Turquía y la Unión Europea, que entró en vigor el 1 de enero de 1996, no existen barreras arancelarias de ningún tipo para las importaciones procedentes de los países de la UE. Además, se simplificaron los trámites administrativos mediante la supresión de los, hasta entonces, necesarios certificados de importación.

Ninguna de las partidas arancelarias, objeto de estudio en esta nota está sujeta a arancel de importación. En cuanto al IVA que les corresponde es, en todos los casos, del 18%.

Informe completo disponible en:

<http://www.oficinascomerciales.es/icex/cma/contentTypes/common/records/mostrarDocumento/?doc=4620082>

Fuente: Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en Estambul.