



## PAÍSES EMERGENTES Y OTROS MERCADOS DE INTERÉS

Noticias

Nº 58 / Enero 2013

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

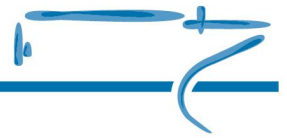
### 1.- EN LA NOTICIA

#### ❖ **ESPAÑA: El Gobierno potencia la internacionalización de la industria con alto contenido tecnológico**

El ministro de Industria, Energía y Turismo, José Manuel Soria, y el secretario de Estado de Comercio, Jaime García-Legaz, han firmado el pasado 18 de diciembre un acuerdo de colaboración entre ambos ministerios para el impulso del Plan de Internacionalización de los Sectores Industriales de Alto Contenido Tecnológico, cuyo objetivo es apostar por una industria de alto nivel tecnológico, que genere empleo cualificado y con gran capacidad para competir en los mercados exteriores.

Con este fin, se destinarán 6 millones de euros al apoyo de estos sectores. ICEX España Exportación e Inversiones canalizará estos fondos a través de distintas acciones en los mercados exteriores.

ICEX suscribirá acuerdos de colaboración con CERSA y ENISA para fomentar la utilización de avales técnicos y financieros y préstamos participativos, como instrumentos de financiación de las empresas industriales en sus procesos de internacionalización.



Se dará prioridad a los proyectos con mayor vocación exportadora dentro de los programas de Fomento de la Competitividad Empresarial y de Reindustrialización del Ministerio de Industria, Energía y Turismo.

El acuerdo de colaboración incluye medidas destinadas a aumentar la base exportadora española, así como a facilitar a la industria el acceso a otros mercados, incluyendo destinos más allá de la propia Unión Europea. El Plan se apoyará en cuatro pilares básicos

En primer lugar, se reforzarán las actuaciones de promoción exterior de ICEX Exportación e Inversiones, para la internacionalización de sectores industriales de alto contenido tecnológico, promoviendo la presencia de empresas españolas en mercados estratégicos a través de su participación en ferias internacionales, jornadas técnicas, partenariados y encuentros empresariales. Para ello, los Ministerios de Industria, Energía y Turismo y de Economía y Competitividad aportarán seis millones de euros.

El segundo pilar será la potenciación de las líneas de avales técnicos y financieros a través de la colaboración entre ICEX y CERSA, que fomentarán la utilización de los avales como instrumento de financiación en la internacionalización de las pymes.

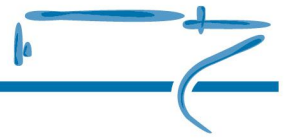
El tercer eje de actuación será la priorización de la orientación internacional de los proyectos de pymes financiados a través de la línea ENISA-Competitividad, a través de créditos participativos. ICEX fomentará la utilización del préstamo participativo para la financiación de las empresas industriales en su salida al exterior.

Y por último el plan contempla programas de apoyo a la reindustrialización y fomento de la competitividad industrial del Ministerio de Industria, Energía y Turismo que incorporarán objetivos de mejora de las exportaciones y de acceso a nuevos mercados, en los proyectos de inversión industrial financiados. En este sentido, se prestará un apoyo singular a los sectores de alto contenido tecnológico.

Fuente: Novedades ICEX, 21 de diciembre de 2012.

❖ **BRASIL: décimo país más atractivo para las inversiones en energía renovable**

Ernst & Young actualiza cada trimestre su estudio sobre los países más atractivos para inversiones en energías renovables. En su última edición, el ranking sitúa a Brasil entre los diez primeros clasificados. Cada país recibe una clasificación (en escala de 0 a 100) para cada tipo de fuente renovable: eólica, solar, biomasa, geotérmica, además del índice de infraestructura, que muestra la capacidad del país para dar soporte a este tipo de emprendimiento.



Los tres países más atractivos para el sector de las renovables son, en este orden, China, Alemania y Estados Unidos. China lidera las oportunidades de inversión en energía eólica mientras que Estados Unidos lo hace en solar. Alemania, alcanza un puesto destacado debido al buen estado de sus infraestructuras. En el caso de Brasil, el país alcanza la décima posición gracias al potencial de la biomasa.

Fuente: Ernst & Young.

## 2.- INTERÉS GENERAL

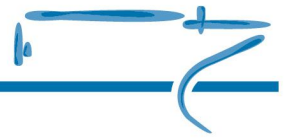
### ❖ **Ucrania, entre dos grandes mercados**

Esta república también es conocida con el sobrenombre de “granero de Europa” porque más de la mitad del país se extiende por las mejores tierras de producción agrícola del continente. Los cultivos de maíz, trigo, cebada y girasol son sus tradicionales recursos agrícolas, pero también cuenta con otras riquezas naturales como yacimientos mineros de hierro, níquel y uranio, o producción de carbón y gas natural. En el sector secundario hay que sumar una base industrial bien desarrollada en acero, maquinaria, productos químicos y fertilizantes, pero que, en contrapartida, está muy anticuada y es poco eficiente.

Su posición central entre Europa y Asia otorga a Ucrania un alto potencial para el transporte de paso entre los dos continentes, y es un puente entre los mercados gigantes de la CEI y Rusia, por un lado, y los de la Unión Europea, por el otro. De hecho, es el principal país de tránsito energético de Europa, puesto que el 80% del gas ruso pasa por él de camino a los mercados europeos. No obstante, las infraestructuras de transporte, que nunca fueron excelentes, se han deteriorado mucho desde el final de la época soviética, sobre todo en el caso de las carreteras; la situación del ferrocarril es mejor, no por su estado de conservación, sino más bien por la elevada densidad de su red.

Con un total de 45 millones de habitantes, la población activa asciende a 22 millones que viven mayoritariamente en las ciudades (cerca del 70%). El desempleo en 2011 era del 7%, aunque puede que no todos los parados estén registrados y sean bastantes más que los recogidos por el censo oficial. Por lo que respecta a los salarios, son de los más bajos de Europa -para empleados poco cualificados no llegan a 300 euros, aunque el salario medio en la capital, Kiev, sea de algo más de 400 euros-.

Desde un punto de vista económico, el país todavía se está recuperando de la fuerte crisis sufrida en el año 2009, cuando se registró una caída del PIB del 14,8%, un parámetro que volvió a la senda del crecimiento con un 4,2% en 2010 y un 5,2% al año siguiente. La estimación para 2012 que hace The Economist Intelligence Unit (EIU) sitúa la tasa de crecimiento del PIB en el 2,5%.



Un mercado como el ucraniano, en fase de desarrollo, ofrece importantes oportunidades en diferentes ámbitos económicos como es la infraestructura básica, carreteras, ferrocarriles, energía, tecnología y servicios. La industria necesita una profunda renovación de equipamientos, así como la agricultura y el sector agroalimentario, que todavía pueden desarrollar más potencial.

En lo que respecta a la normativa, Ucrania está negociando un nuevo acuerdo de libre comercio con la UE que incluya una aproximación legislativa a las normas europeas y la mejora de acceso al mercado de bienes, servicios e inversión.

Las relaciones bilaterales entre España y Ucrania son escasas, pero sí hay un Acuerdo de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones firmado entre los dos países en el año 2000 y un Convenio para Evitar la Doble Imposición, en vigor desde 1986.

### **Inversión extranjera**

Las principales normas que regulan la inversión extranjera en Ucrania son: la Ley sobre Actividades de Inversión de 1991, la Ley sobre el Régimen de las Inversiones de 1996 y la Resolución de 2005 que regula el procedimiento de inversión extranjera del Banco Nacional de Ucrania.

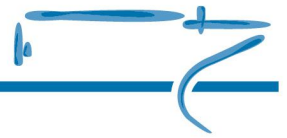
En general, este conjunto de normas otorgan al inversor extranjero, entre otras, las siguientes garantías: protección frente a posibles cambios en el marco legal, protección ante expropiaciones, salvo en el caso de catástrofes, y garantía para la repatriación de beneficios u otras sumas procedentes de la inversión, toda vez que se hayan liquidado los impuestos.

La Ley sobre las Actividades Económicas de Extranjeros de 1991 establece restricciones al capital extranjero en algunos sectores como armamento y explosivos, u otros de interés nacional. También plantea la solicitud de licencias para exportar desde Ucrania bienes considerados de interés general como alimentos, arte, metales preciosos, patentes, etc.

En función del tipo de inversión, el área geográfica y el sector de actividad, existen en Ucrania diferentes incentivos. Entre los de carácter fiscal destacan exenciones de hasta el 80% del Impuesto de Sociedades; e, incluso, la aplicación de un tipo del 0% del impuesto cuando la facturación anual no supere los 375.000 dólares, entre otros requisitos.

Por su parte, la mayoría de las regiones de Ucrania cuenta con agencias de promoción de inversión, pero con una capacidad muy limitada en términos de apoyo financiero. En contrapartida, sí actúan como difusores de las oportunidades de inversión en la región y también pueden suponer una ayuda a la hora de afrontar las dificultades burocráticas.

En el ámbito del Estado el órgano encargado de la promoción de la inversión es la Agencia Estatal de Ucrania de Proyectos Nacionales (AEPN). Esta agencia



depende directamente del presidente del país y su objetivo primordial es asegurar la ejecución e implementación de proyectos nacionales que impliquen una renovación técnica estratégica y el desarrollo de sectores concretos de la economía del país. La AEPN puede cooperar para la implantación de proyectos de inversión directa, la asociación público-privada o project finance. Además, dentro de la estructura de la agencia se encuentra InvestUkraine, que tiene la función de dar apoyo y de atraer a los inversores internacionales, mediante labores de mediación, consultoría y asesoría en proyectos de interés nacional.

Fuente: El Exportador Digital, diciembre 2012.

### 3.- MARCO NORMATIVO

#### ❖ **COLOMBIA: Fiscalidad en Colombia. Aprovechar los beneficios impositivos**

En Colombia rige un sistema clásico de tributación en el cual se prevé tanto la imposición directa como la indirecta. Las empresas colombianas tributan por su renta mundial. El organismo de administración fiscal se denomina [Unidad Administrativa Especial - Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales \(DIAN\)](#).

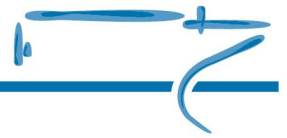
#### Impuesto sobre Sociedades

El Impuesto sobre Sociedades se aplica a entidades jurídicas residentes y a no residentes con establecimiento permanente en Colombia. Se consideran entidades jurídicas todas las empresas comerciales, incluidas las sociedades mercantiles (como las sociedades anónimas y las sociedades limitadas), pero también las sociedades civiles y las asociaciones.

Son empresas residentes en Colombia aquellas que tienen allí su sede principal, es decir, el lugar donde toman las decisiones relevantes de dirección. Las entidades residentes están sujetas al Impuesto sobre Sociedades por su renta mundial, incluyendo las ganancias de capital.

El beneficio gravable resulta de la diferencia entre los ingresos obtenidos y los gastos incurridos para la consecución de aquellos, tomando como base el resultado contable, al que se realizan ciertos ajustes. Resulta igualmente deducible la depreciación de los activos, dentro de los límites fijados por la ley.

Se aplican determinadas exenciones, entre las cuales figuran: los beneficios obtenidos en la venta de energía renovable, servicios de turismo sostenible, servicios de hotelería e indemnizaciones de seguros, siempre que los importes recibidos sean reinvertidos; y los beneficios obtenidos en las transacciones de acciones en un mercado secundario, siempre que las acciones pertenezcan al mismo beneficiario económico y que la transacción no supere, durante el ejercicio fiscal en cuestión, el 10% del capital suscrito.



Las pérdidas de capital sufridas en la venta de inmovilizado, mantenidas durante más de dos años, solo son deducibles con ganancias de capital resultantes de transacciones similares. Las ganancias de capital obtenidas en la venta de inmovilizado, mantenidas durante menos de dos años, reciben el tratamiento de rendimiento neto. Como consecuencia, estas ganancias de capital no pueden ser reducidas por la deducción de pérdidas.

El sujeto pasivo puede compensar las bases imponibles negativas con las bases imponibles positivas sin límite de tiempo.

El ejercicio fiscal coincide con el año natural. Las declaraciones fiscales deben presentarse dentro de los seis primeros meses siguientes a la finalización del ejercicio en cuestión. Se exigen pagos anticipados a cuenta del Impuesto sobre Sociedades en los meses de abril y junio, correspondientes al 75% de la cuota tributaria del ejercicio precedente.

El tipo general de gravamen, aplicable tanto para empresas residentes como para establecimientos permanentes de empresas extranjeras, es del 33%. Se aplica un tipo de gravamen reducido del 15% en las zonas de libre comercio. No hay un tipo de gravamen especial para las ganancias de capital. Las pequeñas y medianas empresas constituidas después del 29 de diciembre de 2010 pueden disfrutar de vacaciones fiscales durante los primeros dos años. A continuación, se les aplican tipos reducidos, los cuales, dependiendo de la antigüedad de la empresa, varían del 8,25% al 24,75%.

Los dividendos y la distribución de beneficios a accionistas están exentos siempre que los dividendos se paguen con cargo a beneficios que hayan estado sujetos al Impuesto sobre Sociedades. En caso contrario, se someten a un tipo de gravamen de entre el 20% y el 33%.

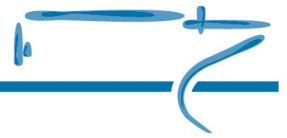
#### No residentes

Las sociedades no residentes que operan en Colombia a través de un establecimiento permanente resultan gravadas por su renta mundial, aplicándoseles el tipo general del Impuesto sobre Sociedades del 33%.

Desde 2007, los dividendos pagados por empresas colombianas a compañías extranjeras, con o sin establecimiento permanente, están exentos, si se distribuyen con cargo a beneficios por los que haya tributado la matriz. En caso contrario, estos dividendos están sujetos a un tipo de gravamen del 33%.

Las empresas extranjeras sin establecimiento permanente en Colombia que obtienen ingresos de fuente colombiana están sujetas a una retención en la fuente.

Los intereses y cánones (*royalties*) pagados a una empresa no residente están sujetos a una retención final del 33%. Se exceptúan de gravamen los intereses obtenidos para préstamos a corto plazo (no superior a 12 meses) otorgados con



fines de importación e intereses sobre créditos extranjeros otorgados a bancos e instituciones financieras.

Los pagos a no residentes en relación con servicios técnicos prestados en Colombia están sujetos a una retención final del 10%.

El 23 de octubre de 2008 entró en vigor el [Convenio de Doble Imposición entre España y Colombia](#) , firmado en 2005. Las disposiciones limitan, entre otros, la retención sobre los dividendos al 0%-5%, y los intereses y cánones al 10%. La red colombiana de convenios de doble imposición es, a fecha de hoy, relativamente limitada. Tan solo existen convenios con Bolivia, Chile, Ecuador, Perú, Suiza y España.

#### Incentivos a la inversión

El régimen fiscal colombiano concede numerosos beneficios fiscales tanto a los inversores extranjeros como a los nacionales. Entre ellos figuran, además de los incentivos a la creación de pequeñas y medianas empresas ya descritos, los siguientes:

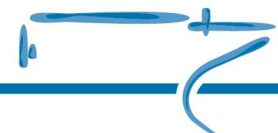
- Deducibilidad de los beneficios obtenidos en inversiones recientes en plantaciones agrícolas, dedicadas al cultivo de frutas y cacao, y a la producción de goma.
- Crédito fiscal para salarios pagados a nuevos empleados.
- Creación de zonas de libre comercio y sistemas especiales de importación y exportación, que permiten la libre entrada de bienes y material utilizado en la producción de bienes destinados a la exportación.
- Dedución especial del 40% del coste de adquisición para inversiones en inmovilizado.
- Incentivos especiales ofrecidos por los Gobiernos locales, como vacaciones fiscales, para atraer a la industria.

#### Imposición indirecta

Se aplica un Impuesto sobre el Valor Añadido a las entregas de bienes, la prestación de servicios, la realización de contratos de obra y la importación de bienes efectuadas por las personas consideradas como sujetos pasivos. Las exportaciones de bienes están sujetas al tipo del 0%.

Están exentos, con posibilidad de deducir el IVA soportado, los bienes muebles tangibles destinados a la exportación o vendidos a empresas dedicadas al comercio internacional, y los libros y periódicos de valor científico o cultural.

Algunas prestaciones de servicios están exentas sin posibilidad de deducir el IVA soportado previamente, como por ejemplo los seguros de vida y enfermedad,



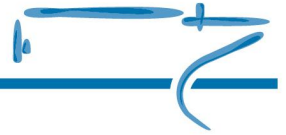
los servicios médicos, el transporte público dentro de Colombia, el transporte de mercancías nacional e internacional, y los servicios educativos.

Se aplica un tipo de gravamen general del 16%, unos tipos incrementados del 20% (servicios de telefonía móvil) al 35% (vehículos de lujo, motocicletas y embarcaciones deportivas y recreativas), y tipos reducidos del 1,6% (servicios de hotelería) y del 10% (sobre todo alimentos de primera necesidad).

|  |                  |
|--|------------------|
| <b>IMPUESTO SOBRE SOCIEDADES. TIPO IMPOSITIVO GENERAL</b>      | 33%              |
| Tipo reducido para pequeñas y medianas empresas                | 8,25%-24,75%     |
| <b>NO RESIDENTES. TIPO IMPOSITIVO</b>                          |                  |
| Beneficio empresarial (a través de establecimiento permanente) | 33%              |
| Ganancias de capital   | 33%              |
| Intereses  | 33%              |
| <i>Royalties</i>   | 33%              |
| Dividendos   | 0%-33%           |
| Prestación de servicios  | 10%              |
| <b>IMPUESTO SOBRE EL VALOR AÑADIDO</b>                         | SÍ               |
| Tipo general   | 16%              |
| ¿Se prevén tipos reducidos?                                    | SÍ (1,6%-10%)    |
| ¿Se prevén tipos incrementados?                                | SÍ (20%-25%-35%) |
| ¿Se prevén exenciones?   | SÍ               |
| ¿Grava las exportaciones?                                      | NO               |
| <b>ARANCELES A LA IMPORTACIÓN</b>                              | SÍ               |
| <b>IMPUESTO SOBRE EL PATRIMONIO</b>                            | SÍ               |
| <b>IMPUESTO SOBRE BIENES INMUEBLES</b>                         | SÍ               |
| <b>INCENTIVOS FISCALES PARA INVERSIONES EXTRANJERAS</b>        | SÍ               |
| Vacaciones fiscales  | SÍ               |
| Otros incentivos   | SÍ               |
| <b>CONVENIO DE DOBLE IMPOSICIÓN CON ESPAÑA</b>                 | SÍ               |
| Dividendos   | 0%-5%            |
| Intereses  | 10%              |
| <i>Royalties</i>   | 10%              |
| <b>CONVENIOS DE DOBLE IMPOSICIÓN CON OTROS PAÍSES</b>          | SÍ               |
| En vigor actualmente: Bolivia, Perú, Ecuador, Chile y Suiza    |                  |

Fuente: El Exportador Digital, noviembre 2012.





## 4.- SECTORES

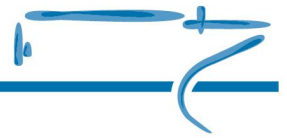
### ❖ COREA DEL SUR: El mercado de autopartes

Corea del Sur es uno de los mayores mercados de automoción del mundo, con un promedio de crecimiento anual en los últimos años cercano al 5% y un crecimiento del 8,9% durante el período 1980-1997. Durante estos años, la industria surcoreana creció a un ritmo del 20% anual. Los datos de 2009 muestran un descenso en ventas en términos globales del 8,2% debido a la crisis, aunque las ventas en el mercado interior (aproximadamente un tercio de la producción) crecieron un 20,6%, con 1.400.000 unidades vendidas. Actualmente el sector se ha recuperado con fuerza, especialmente por lo que a las exportaciones se refiere. En 2011 Corea produjo más de 4,6 millones de vehículos, de los que más de un 60% fueron exportados.

Su sector automovilístico, quinto productor del mundo por volumen de negocio en 2011, constituye aproximadamente el 4% del Producto Interior Bruto (PIB) del 'tigre asiático'. Pese a que hubo un descenso del 8,2% en la producción de coches con en 2009, la producción se ha recuperado en 2010 Y 2011 con un 21,6% Y un 8,7% respectivamente. Además, el sector en Corea aguantó la crisis mejor que en otros países, como Estados Unidos o Japón, donde las caídas superaron el 30%. La depreciación de la divisa coreana (el won) durante los últimos años es la principal razón por la cual el mercado automovilístico del país ha resistido tan bien el tirón y, aunque actualmente tiende a apreciarse, lo cierto es que KAMA, la asociación que agrupa a los fabricantes de automóviles, estima un crecimiento sostenido en los próximos años, y calcula, que para el año 2018 Corea del Sur ya será el cuarto productor mundial de automóviles del mundo.

Los fabricantes coreanos de automóviles han intentado nacionalizar al máximo sus redes de suministro de partes, con la intención de reducir sus costes de fabricación a través de la implantación de un sistema de cadenas de módulos. El grupo Hyundai-Kia Motors, con un 88% del mercado automovilístico coreano, se abastece en un 90% de fabricantes nacionales, mientras que el resto de fabricantes (GM Daewoo, Renault-Samsung y Ssangyong Motor) tienen mayor dependencia de la industria extranjera de componentes, que aún así no supera el 20% del total de sus aprovisionamientos. Estos fabricantes tienen mucho control sobre la industria y el mercado de componentes y, hoy en día, siguen imponiendo los precios y los estándares de calidad de las piezas nacionales y de importación.

En cuanto a la demanda de productos importados, y según los datos de la KAMA, los fabricantes coreanos de automóvil requieren menos productos de alta tecnología de mercados exteriores, además, debido a la apreciación del won en los últimos tiempos, tienden a importar componentes más económicos.



En consecuencia, los fabricantes de componentes están siguiendo dos estrategias diferentes. Por un lado, determinados fabricantes están optando por el desarrollo de partes de automoción de gran precisión, utilizando una avanzada tecnología que les permita vender a los fabricantes de coches nacionales a un precio más bajo que el de los componentes importados. Y, por otro lado, otros fabricantes de partes están optando por trasladarse a China para la producción de componentes de automoción de gama más baja o con menor valor añadido, implantación que les permite reducir sus costes de producción y mantener sus propios estándares de calidad.

La propia configuración del subsector OEM provoca que la implantación productiva en el país sea la principal forma de entrada en nuevos mercados. Esto conlleva que los fabricantes extranjeros de componentes en Corea siempre vengan de la mano de los clientes que han quedado satisfechos por haber trabajado juntos en otros países. Gracias a los generosos incentivos a la inversión para los sectores tecnológicos, esta tarea es mucho más abordable.

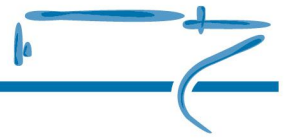
Particularmente, el gobierno coreano, a través de su programa "Invest Korea", ofrece ayudas fiscales, financieras y para el alquiler de instalaciones, así como zonas económicas especiales e incluso subvenciones en efectivo del 5% del total de la inversión siempre que se cumplan determinados requisitos.

Entre las empresas españolas que han invertido en Corea hay que destacar compañías como GESTAMP, FICOSA, GRUPO ANTOLÍN, FAURECIA ESPAÑA, que se dedican a suministrar partes y componentes, además de IDIADA o ARIES, dedicadas fundamentalmente a la homologación de coches para el mercado de la UE.

Debido a la saturación del mercado coreano de fabricantes de componentes y a la dificultad de entrada en el circuito nacional de provisión a fabricantes de coches nacionales, los proveedores españoles pueden encontrar una oportunidad de mercado en el suministro de componentes a las industrias coreanas en el exterior. Debido a cuestiones sindicales y a problemas relacionados con las últimas fluctuaciones del won, el grupo Grupo Hyundai-Kia está realizando nuevas inversiones en plantas de producción en el exterior.

A través de las plantas de China (HYUNDAI y KIA), India (HYUNDAI y KIA), Eslovaquia (KIA), y EE.UU. (HYUNDAI), así como nuevos emplazamientos en República Checa (HYUNDAI) y EE.UU. (KIA), Rusia (HYUNDAI), el grupo pretende alcanzar la meta de los 2,5 millones de unidades de producción anual en el exterior.

Dentro de la industria automovilística coreana, el subsector OEM, es decir, el de distribución directa a los fabricantes de coches y a sus proveedores, representa aproximadamente el 77% del mercado, mientras que el *Aftermarket*, esto es, el de piezas de recambio y servicios técnicos, tan sólo el 5%. El resto (18%) pertenece a la exportación.



Por último, hay que destacar que el producto español en este sector no es muy conocido, y tampoco la tradición y experiencia de las empresas españolas en la industria del automóvil.

Dentro de los países europeos, el producto alemán y el francés (por la unión de Renault con la empresa local Samsung) son los mejor identificados y se posicionan como un producto de alta precisión y tecnología.

### **Análisis DAFO de la industria coreana de autopartes.**

#### Fortalezas

*Existencia de una infraestructura industrial relevante (electrónica, información y comunicaciones, maquinaria e industria de materiales, tanto metales como químicos).*

*Existencia de una infraestructura logística y de comunicaciones (entre consumidores y suministradores de partes y materias primas).*

*En términos de calidad, en el nivel medio, el país se asegura la competitividad de sus productos (la calidad y tecnología con competitivos teniendo en cuenta el menor precio).*

*Rápida mejora de la calidad y la tecnología.*

*Tecnologías avanzadas en comunicaciones y TIC.*

#### Amenazas

*Precio de materias primas en tendencia alcista.*

*Fabricantes emergentes (China e India) que están mejorando su competitividad mediante fusiones y adquisiciones con empresas de autopartes en países extranjeras.*

*Cambios en la estructura de la industria de auto partes con motivo de nuevas tendencias hacia la consecución de vehículos medioambientalmente más responsables.*

#### Debilidades

*Insuficiente nombre de fabricantes de gran tamaño y especializados.*

*Insuficiente inversión en I+D.*

*Insuficiente número de tecnologías clave para chasis y motores.*

*Alta dependencia con los fabricantes de automóviles domésticos.*

*La producción de vehículos medioambientalmente más sostenibles se encuentra con retraso respecto a los países más avanzados.*

#### Oportunidades

*Posibilidades incrementadas de comprar en el extranjero a fabricantes más avanzados para reducir costes.*

*Pérdida de competitividad de los países occidentales por culpa de la crisis financiera.*

*Incremento de la cuota de mercado en mercados foráneos de los productores domésticos.*

*Crecimiento de los mercados cercanos, especialmente India y China.*

*Crecimiento de los productores coreanos y japoneses de vehículos.*

*Firma de tratados de libre comercio con los principales mercados consumidores de vehículos.*

Informe completo disponible en:

<http://www.oficinascomerciales.es/icex/cma/contentTypes/common/records/mostrarDocumento/?doc=4642383>

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