

LÍNEA ABIERTA PARA LA IDENTIFICACIÓN DE PROBLEMAS DE LAS EMPRESAS ESPAÑOLAS EN EL MERCADO ÚNICO EUROPEO FASE XI

INFORME DE LOS RESULTADOS DEL PROYECTO
2012



**LÍNEA ABIERTA PARA LA IDENTIFICACIÓN
DE PROBLEMAS DE LAS EMPRESAS
ESPAÑOLAS EN EL MERCADO ÚNICO
EUROPEO
FASE XI**

**INFORME DE LOS RESULTADOS DEL PROYECTO
2012**

PRESENTACIÓN

Objetivos del Proyecto “Línea Abierta”	9
Evolución del Proyecto “Línea Abierta”	12
Método de estudio y estructura del Informe	14

SERVICIOS

Directiva de Servicios	19
------------------------------	----

MERCANCÍAS

1. TIPOS DE PROBLEMA

Gráficos de los obstáculos y las dificultades	31
---	----

2. SECTORES

Animal	36
Agrícola	37
Transformados y bebidas	38
Químico y farmacéutico	40
Plásticos	42
Madera y muebles	43
Textil	44
Calzado y marroquinería	46
Joyería y bisutería	47
Materiales de construcción	48
Metales	49
Bienes de equipo	51
Electrónica	53
Transporte	54
Diversos	55
Tabulación y gráfico de los obstáculos	57
Gráfico de la satisfacción ante el Mercado Único	58

3. ESTADOS MIEMBRO DE LA UE.....

Italia	62
Francia	64
Portugal	67





Alemania	69
Reino Unido	72
Grecia	74
Polonia	76
Holanda	78
Bélgica	80
Finlandia	82
Rumania	84
República Checa	86
Austria	88
Dinamarca	90
Eslovaquia	92
Suecia	94
Bulgaria	96
Lituania	98
Eslovenia	100
Malta	102
Irlanda	104
Hungría	106
Estonia	108
Letonia	110
Chipre	112
Luxemburgo	114
Tabulación de los obstáculos, por tipo de problema y sector	115
Gráfico de los obstáculos	116
4. PAÍSES CANDIDATOS A LA UE	119
Croacia	120
Turquía	122
5. COMUNIDADES AUTÓNOMAS	127
Cataluña	128
Comunidad Valenciana	129
Castilla y León	130
Galicia	131
Aragón	132

Andalucía	133
Comunidad de Madrid	134
País Vasco	135
Navarra	136
Cantabria	137
La Rioja	138
Región de Murcia	139
Extremadura	140
Castilla-La Mancha	141
Asturias	142
Islas Baleares	143
Canarias	144
Tabulación y gráfico de los obstáculos	145
Gráfico de la satisfacción ante el Mercado Único	146

6. TABULACIONES Y GRÁFICOS

Tabulación de todos los problemas: obstáculos y dificultades	149
Gráfico de las oportunidades comerciales	151
Gráfico de las oportunidades comerciales por sector y CC.AA.	152
Tabulación y gráfico de las oportunidades comerciales	153

7. CONCLUSIONES

ANEXOS

Cartas del Secretario de Estado de Comercio y del Presidente de la CEOE	
Guiones para la identificación de problemas en el Mercado Único Europeo	



Presentación

OBJETIVOS DEL PROYECTO LÍNEA ABIERTA

MERCANCÍAS

El Mercado Único es el núcleo de la UE Desde que en 1993 se creara el Mercado Único Europeo, éste se ha convertido en el núcleo de la Unión Europea. Tras su entrada en vigor, se han eliminado las fronteras permitiendo que los bienes circulen dentro de Europa con la misma libertad que en el interior de un país.

Hay que tener en cuenta que el Mercado Único es algo vivo que requiere una constante adaptación y renovación y hay que evitar que se vea amenazado por proteccionismos nacionales. Para desarrollar todo su potencial y que los consumidores y las empresas se beneficien de todas sus ventajas, se debe trabajar en un esfuerzo conjunto entre la Unión Europea y los Estados miembro, responsables de trasladar a sus legislaciones nacionales las normas europeas, puntual y correctamente.

Libre circulación de mercancías El principio de la libre circulación de mercancías ha sido un elemento clave en la creación y el desarrollo del Mercado Único. Corresponde a una de las libertades económicas recogidas actualmente en los artículos 34 a 36 del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea (TFUE).

Ello comporta la obligación de los Estados de velar por el cumplimiento de dicho principio, con las excepciones que el artículo 30 contempla (protección de la salud, sanidad animal y vegetal, protección del patrimonio artístico, etc.), siempre que la aplicación de estas excepciones no resulte discriminatoria ni constituya una restricción encubierta del comercio.

Aún persisten barreras A pesar de todos los beneficios que conlleva, el Mercado Único es una realidad inconclusa que todavía encuentra barreras -de muy diferente índole- a la libre circulación, tal como se describe a lo largo del presente informe.

Países candidatos a la UE Los países candidatos deben adaptar y aplicar el acervo vinculado al Mercado Único, las políticas que lo acompañan y la política comercial exterior de la Unión Europea.

Para ingresar en la UE, el país debe poseer ya una economía de mercado que funcione y ser capaz de hacer frente a la presión de la competencia y las fuerzas del mercado una vez haya ingresado.

Las empresas, por su experiencia de negocios en los países candidatos, pueden contribuir, a través del proyecto Línea Abierta, a evaluar la situación real de cada uno de los países e identificar las infracciones a las disposiciones de los Acuerdos europeos.

Por todo ello, la Secretaría de Estado de Comercio, el Instituto de Comercio Exterior (ICEX) y la Confederación Española de Organizaciones Empresariales (CEOE), continúan con el proyecto Línea Abierta, que pusieron en marcha en 1993, para detectar los problemas con los que se encuentra la empresa española en sus expediciones a la UE y una vez identificados, tratar de resolverlos.

**Recoger información y
buscar soluciones**

El proyecto Línea Abierta persigue dos objetivos fundamentales: 1) recoger información sobre los principales problemas que, pese a la realización del Mercado Único, obstaculizan la actividad de las empresas españolas; y 2) buscar la solución a estos problemas en colaboración con las autoridades competentes de las Administraciones nacionales o comunitaria.

**500 millones
consumidores 20
millones empresas**

Con esta iniciativa se busca que las empresas españolas puedan aprovechar al máximo el acceso ilimitado a 500 millones de consumidores y a más de 20 millones de empresas de la Unión Europea y vean en el Mercado Único la plataforma de expansión hacia un mundo más globalizado.

SERVICIOS

Directiva de servicios

Tras la constatación por parte de la Comisión Europea de la existencia de múltiples trabas que impiden hablar de un auténtico Mercado Único de Servicios, en diciembre de 2008, la Comisión Europea publicó una Directiva, 2006/123/ CE, relativa al sector servicios en el Mercado Interior. El objeto de esta Directiva es lograr la supresión de las trabas y obstáculos que restringen injustificadamente el acceso a las actividades de servicios y su ejercicio, simplificando trámites y procedimientos e impulsando una ventanilla única en cada Estado miembro, para el acceso a información y tramitación electrónica.

Asimismo esta Directiva supone la mejora y la supervisión de los prestadores a través de la cooperación entre las Administraciones, reforzando la protección y derechos de los consumidores, así como la consecución de un Mercado Único de Servicios a través de la eliminación de barreras

legales y administrativas, aportando mayor seguridad jurídica a aquellos que deseen prestar un servicio en la UE.

70% del PIB La utilidad del proyecto Línea Abierta para la identificación de problemas de las empresas españolas en el Mercado Único Europeo, va a tener una importancia capital, dado que el Mercado de Servicios genera en torno al 70% del PIB y del empleo total de los Estados miembro. Se pretende así, no sólo detectar los obstáculos a la libertad de prestación de servicios que puedan impedir o dificulten la correcta implementación del Mercado Único, sino tratar conjuntamente la gestión de los mismos, para poder aprovechar los enormes beneficios que supone un mercado de medio millón de consumidores.

Por todo ello, si este Mercado Único funciona correctamente, se contribuirá al progreso económico y social de una Europa unida en un contexto mundial de crisis, y evitará la fragmentación del mercado comunitario que repercute muy negativamente en la competitividad de las pymes, que suponen la mayoría del tejido empresarial español.

Prestación de servicios en otro Estado miembro Mediante la correcta implementación de esta Directiva, las empresas españolas podrán disfrutar de la ventaja de poder prestar servicios en otros Estados miembro, sin necesidad de disponer de infraestructuras ni establecimientos en destino así como de realizar trámites administrativos sin obtener autorizaciones del país.

Por todo ello, y dado el interés mostrado, la Secretaria de Estado de Comercio del Ministerio de Economía y Competitividad y la Confederación Española de Organizaciones Empresariales han decidido conjuntamente hacer un estudio del sector servicios, dentro del proyecto Línea Abierta, con el objetivo de evaluar el “estado de salud” y funcionamiento de la Directiva, alcanzando así una mejor integración del Mercado Único Europeo.

EVOLUCIÓN DEL PROYECTO LÍNEA ABIERTA

El Proyecto Línea Abierta se encuentra actualmente en su undécima fase.

- Fase I** En la primera fase del Proyecto Línea Abierta (1993-1994), se llegó a la conclusión de que 1 de cada 3 empresas analizadas había tenido algún tipo de problema y 1 de cada 9 había encontrado algún obstáculo comercial.
- Fase II** En la segunda fase (1995-1996), la conclusión fue que 1 de cada 5 empresas había tenido algún problema y 1 de cada 7 había encontrado algún obstáculo comercial.
- Fase III** En la tercera fase (1998-1999), se comprobó que 1 de cada 7 empresas tenía algún problema y 1 de cada 10 encontraba algún obstáculo comercial. En esta fase, se pudo observar que, a pesar de ser el número de problemas muy similar al de la fase anterior, el número de empresas con obstáculos comerciales había descendido.
- Fase IV** En la cuarta fase (2000-2001), se concluyó que 1 de cada 7 empresas tenía algún problema y 1 de cada 10 encontraba algún obstáculo comercial de carácter técnico y legal.
- Fase V** En la quinta fase (2002-2004), se concluyó que 1 de cada 6 empresas había tenido algún tipo de problema y 1 de cada 14 encontraba obstáculos técnicos.
- Fase VI** En la sexta fase (2004-2006), la conclusión fue que 1 de cada 6 empresas tenía algún problema y 1 de cada 9 encontraba algún obstáculo comercial.
- Fase VII** En la séptima fase (2006-2007), se llegó a la conclusión de que 1 de cada 6 empresas tenía algún problema y 1 de cada 10 empresas detectaba obstáculos comerciales.
- Fase VIII** En la octava fase (2007-2008), se concluyó que 1 de cada 7 empresas había tenido algún tipo de problema y 1 de cada 10 empresas encontraba obstáculos.
- Fase IX** En la novena fase (2008-2009), se concluyó que 1 de cada 8 empresas había tenido algún tipo de problema y 1 de cada 10 empresas encontraba obstáculos.

Fase X En la décima fase (2010-2011), se concluyó que 1 de cada 6 empresas había tenido algún tipo de problema y 1 de cada 8 empresas encontraba obstáculos.

Fase XI La undécima fase de Línea Abierta, ha abarcado de julio de 2011 a octubre de 2012.

1 de cada 8 detecta obstáculos comerciales De las 900 entrevistas realizadas durante la fase XI del proyecto, se desprende que 176 empresas señalan haber tenido algún tipo de problema con el funcionamiento del Mercado Único. Esto significa que **1 de cada 5 empresas ha encontrado algún problema** en el Mercado Único.

Contabilizando el total de problemas señalados, dichas empresas han detectado 689 problemas que afectan al comercio intracomunitario de sus productos. De todos los problemas, 184 podrían ser considerados obstáculos comerciales, por lo que se puede decir que **1 de cada 9 empresas ha detectado obstáculos** en sus relaciones comerciales intracomunitarias.

MÉTODO DE ESTUDIO Y ESTRUCTURA DEL INFORME

En la undécima fase se ha trabajado con un universo de 9.000 empresas representativas de cada uno de los sectores y Comunidades Autónomas de España. Esta base de datos ha sido proporcionada por el ICEX.

A cada una de estas empresas se les ha enviado un guión tipo, dividido en dos partes: la primera de ellas, contiene los datos de la empresa y la segunda los tipos de problemas que pueden encontrar las empresas al operar en el Mercado Único (véase Anexo).

900 han sido entrevistadas

Del total de empresas contactadas se han mantenido entrevistas en profundidad con los responsables de exportación de 900 de ellas, bien a iniciativa de las empresas o bien a iniciativa del Equipo Línea Abierta, en las que se discutieron ampliamente los problemas encontrados en el Mercado Único Europeo.

A continuación de cada entrevista, se realizó un informe individual, contrastando la información con la legislación comunitaria vigente y facilitándola a la empresa, en los casos pertinentes. Una vez recogida la información se procedió a tabularla, elaborando posteriormente este Informe Final. La recopilación de datos fue realizada por el Equipo Línea Abierta de la CEOE, manteniendo una relación directa y personal con la Secretaría de Estado de Comercio, a través del envío de los informes de cada una de las entrevistas, así como en la elaboración del Informe Final.

La Secretaría de Estado de Comercio estudia los casos

Aquellos informes que reflejan obstáculos comerciales y que se considera pueden violar las reglas del Mercado Único, están siendo estudiados y gestionados por la Secretaría de Estado de Comercio, con la colaboración de las Oficinas Económicas y Comerciales españolas en los distintos Estados miembro de la UE, con objeto de valorar los obstáculos y encontrar posibles soluciones a los distintos problemas surgidos en las empresas españolas en estos mercados.

Este Informe muestra los principales problemas puestos de manifiesto por las empresas españolas en el Mercado Único Europeo, estructurado en varios capítulos: tipos de problemas; problemas por sectores; problemas por Estados miembro; problemas por países candidatos a la UE; problemas por Comunidades Autónomas; otras tabulaciones y gráficos; y conclusiones.

Existen dos categorías de problemas

Por otro lado, hay que tener en cuenta que no todas las quejas manifestadas por las empresas españolas tienen la misma trascendencia e importancia. A lo largo del Informe se diferencia entre dos categorías de problemas en función de su gravedad:

Dificultades, problemas de menor entidad pero que son motivo de mayor complicación empresarial que la que se derivaría si se operara en el mercado nacional, aún cuando no sean necesariamente imputables siempre a un deficiente funcionamiento del Mercado Interior.

Obstáculos comerciales, aquellas medidas desproporcionadas, discriminatorias o injustificadas, exigidas por los mercados de los países de destino, como consecuencia de normativa legal obligatoria de dichos países. También se incluyen en este grupo, las dificultades muy recurrentes o situaciones que no respondiendo estrictamente a un incumplimiento de la normativa del Mercado Único, se generan como consecuencia de un estado de indefensión o desventaja de la empresa exportadora española a la hora de hacer valer sus derechos, por razón de lejanía y extraterritorialidad administrativa y judicial respecto de su cliente comunitario.

Algunos casos responden a exigencias de los clientes

Conviene señalar que la consideración de obstáculos comerciales a los efectos del presente Informe no prejuzga necesariamente que sean susceptibles de ser cuestionados a nivel oficial, pues buena parte de ellos responden a exigencias de cliente, y no a disposiciones reglamentarias de obligado cumplimiento propiamente dichas. Sin embargo, sí merecen ser destacados como tales, dado que en la práctica suponen para las empresas españolas un verdadero problema, bien por su gravedad o bien por su reiteración, hasta el punto de poder terminar por resultar disuasorio para la continuación del negocio exportador con el Estado o cliente de destino, lo que en un escenario de Mercado Único teóricamente perfecto no debería darse.

En los distintos capítulos del informe, se realiza una descripción de los problemas encontrados por las empresas entrevistadas, con sus correspondientes tablas y gráficos.

Este Informe contiene el resumen de los obstáculos encontrados y no los informes individuales de cada una de las empresas entrevistadas. Conviene aclarar, que la descripción de los problemas encontrados reproduce de manera resumida los términos alegados por las empresas consultadas.

Servicios

La Directiva de Servicios 2006/123/CE ha sido concebida para suprimir trabas administrativas y ahorrar costes a las empresas que prestan o contratan servicios en la Unión Europea, facilitando:

- El establecimiento de empresas, tanto en España como en otros Estados miembro de la Unión Europea.
- La prestación transfronteriza de servicios para las empresas ya establecidas en un Estado miembro.

Los Estados miembro no podrán imponer requisitos discriminatorios a las empresas españolas en base a su nacionalidad o al domicilio social de las mismas, ni se les podrá prohibir que tengan su establecimiento en varios Estados, o constituir aval financiero con prestadores u organismos nacionales.

Asimismo, la Directiva de Servicios establece que todas las actividades de servicios que puedan causar perjuicio grave para la salud, seguridad de las personas o medioambiente sean comunicadas por los Estados miembro a la Comisión Europea. En el marco de la aplicación de la legislación sobre el Mercado Interior, las autoridades nacionales, regionales y locales disponen del sistema IMI (Sistema de Información del Mercado Interior) para mejorar la comunicación y cooperación administrativa entre los Estados miembro. Este Sistema es un instrumento electrónico concebido como soporte de la cooperación administrativa entre los Estados miembro.

La presente Directiva engloba actividades muy diversas entre las que se encuentran tanto los servicios destinados a las empresas como a los consumidores, de asesoramiento sobre gestión, publicidad, contratación de personal, asesoramiento jurídico o fiscal, inmobiliario, construcción, arquitectura y turismo, entre otros.

Por otro lado, la citada Directiva de Servicios no se aplica a actividades como, servicios financieros, de redes y comunicaciones electrónicas, transporte, sanitarios, audiovisuales, sociales, seguridad privada, etc. Además, marca excepciones adicionales a la libre prestación de servicios, pues ésta no se aplica a los servicios postales, sector eléctrico, gas, agua, tratamiento de residuos, etc.

Ventajas que ofrece la Directiva de Servicios

Apertura de un negocio en España o en otro Estado miembro:

- Como norma general, no será necesario obtener una autorización específica para llevar a cabo la actividad, sólo habrá que cumplir la normativa fiscal, mercantil y laboral, y realizar una comunicación o una declaración responsable al inicio de la actividad.
- Como norma general, la inscripción en registros deberá llevarla a cabo de oficio la Administración y no el prestador de servicios.
- Si la actividad está sometida a la obligación de autorización previa, en principio, se podrá ejercer la actividad si no se ha recibido respuesta alguna de la administración en el plazo fijado.

- No se podrán exigir requisitos discriminatorios o desproporcionados como:
 - » Requisitos de nacionalidad o residencia.
 - » Pruebas económicas, como exigir a las empresas que realicen un estudio de mercado para demostrar a las autoridades que existe una demanda de sus servicios.
 - » Obligación de contratar un seguro o garantía de responsabilidad profesional con una entidad española.
 - » Las autoridades deben aceptar los documentos expedidos en otro Estado miembro de la UE; sólo pueden exigir documentos originales o traducciones juradas en casos específicos y motivados.
- La preceptiva cooperación entre las Administraciones de los Estados miembro se realiza mediante el sistema IMI.
- Se podrán prestar servicios en otro Estado miembro sin necesidad de:
 - » Disponer de una infraestructura o un establecimiento. Por tanto, se podrá acceder a nuevos mercados sin excesivas inversiones;
 - » Realizar trámites administrativos, ni obtener autorizaciones del país de desplazamiento. El Estado miembro en el que se preste el servicio sólo puede imponer sus requisitos, si existen razones de interés general para ello y en circunstancias sumamente limitadas. La información sobre estos requisitos excepcionales se obtendrá a través de la ventanilla única del país, donde se podrán cumplimentar los trámites necesarios.

Servicios que se benefician de estas ventajas

Estas ventajas pueden obtenerse en una amplia gama de actividades de servicios, entre otros:

- Distribución comercial (venta minorista y mayorista de bienes y servicios).
- Servicios de construcción.
- Servicios de artesanía.
- La mayoría de servicios profesionales (por ejemplo: asesores jurídicos y fiscales, arquitectos, veterinarios).
- Turismo.
- Alojamiento y restauración.
- Servicios de educación y formación (por ejemplo: universidades privadas, academias de idiomas o de música).
- Servicios inmobiliarios.
- Servicios a los hogares (por ejemplo: servicios de limpieza, cuidado de niños, jardinería).

PROBLEMAS ENCONTRADOS

Se ha enviado un cuestionario a 500 empresas que prestan sus servicios en algún Estado miembro de la Unión Europea, con el fin de identificar los problemas que hayan podido encontrarse en el ejercicio de su actividad.

De éstas, 22 empresas han encontrado algún problema en la prestación de sus servicios dentro del Mercado Único, en total 63 problemas, divididos en: **21 obstáculos** y 42 dificultades.

Los obstáculos están relacionados con: **trámites administrativos y libre circulación de servicios.**

Las empresas que han encontrado estos obstáculos pertenecen a los sectores de:

- Servicios profesionales.
- Servicios a empresas.
- Servicios de construcción.

DESCRIPCIÓN DE LOS OBSTÁCULOS COMERCIALES

Dificultad de acceso a licitaciones públicas

Proyectos de arquitectura: para licitar les exigen cumplir unos requisitos discriminatorios, por razón de nacionalidad. (Francia)

Consultora de ingeniería y arquitectura: exigen obtener una licencia de la Cámara Polaca de Ingenieros Civiles, para optar a licitaciones públicas, así como, años de experiencia en el país. (Polonia)

Consultora de ingeniería y arquitectura: para presentarse a un concurso público se exigen unas certificaciones, no necesarias en España. (Lituania)

Obras públicas: exigen que toda la documentación a presentar en un concurso público esté traducida por una agencia de traducción húngara. (Hungría)

Obras públicas: exigen que el traductor de la documentación, esté establecido en Rumania y reconocido por el correspondiente Ministerio rumano. (Rumania)

Exigencia de colegiación previa

Estudios de arquitectura: exigen estar colegiado en estos Estados miembro para poder prestar sus servicios. (Holanda, Eslovenia, Italia, Francia, Portugal)

Infraestructuras ferroviarias, viarias, aeroportuarias y urbanas: se exige estar colegiado en el Estado miembro donde se preste el servicio. (Polonia, Bulgaria, Rumania, Italia)

Exigencia de establecimiento previo

Ingeniería de centrales de generación eléctrica, refinerías y plantas petroquímicas: la empresa no puede alquilar un coche a su nombre sin estar establecidos. (Italia)

Prevención de riesgos laborales en parques eólicos: les exigieron estar establecidos en estos Estados miembro. (Italia, Rumania)

Estudio de arquitectura: les exigieron estar establecidos en el Estado miembro para poder prestar sus servicios. (Eslovenia)

Construcción de obra pública, movimiento de tierras: les exigen estar establecidos en dicho EM para poder prestar sus servicios. (Grecia)

Exigencia de permisos, licencias o similar

Ingeniería de centrales de generación eléctrica, refinerías y plantas petroquímicas: no aceptan la titulación española, y para obtener un permiso oficial, hace falta aprobar un examen en rumano. Existen permisos diferentes para cada aspecto de la obra. (Rumania)

Exigencia de trámites administrativos desproporcionados

Estudio de arquitectura: les exigieron una traducción jurada al esloveno de todos los documentos que presentan. (Eslovenia)

CONCLUSIONES

Del estudio de las entrevistas realizadas y los problemas recogidos se desprenden varias conclusiones:

1. Existe un desconocimiento generalizado del instrumento de información y tramitación administrativa on-line, Ventanilla Única, creada en cada Estado miembro en respuesta a la obligación establecida en la Directiva de Servicios.
2. El número de empresas prestadoras de servicios que mantiene relaciones comerciales con la Unión Europea, es reducido.
3. Una de las primeras vías de prestación de servicios en la UE para la empresa española es la licitación pública, por lo que preocupan los obstáculos relacionados con el acceso a los contratos públicos y otras trabas como por ejemplo la exigencia de colegiación previa o establecimiento en el Estado de destino, ya que lo son indirectamente a este objetivo.
4. En cuanto a las dificultades, se puede considerar que, o bien son perfectamente solucionables en las Ventanillas Únicas, o bien se trata de asuntos que se entiende son ineficiencias del país de destino.

GRÁFICO DE LOS OBSTÁCULOS POR ESTADO MIEMBRO

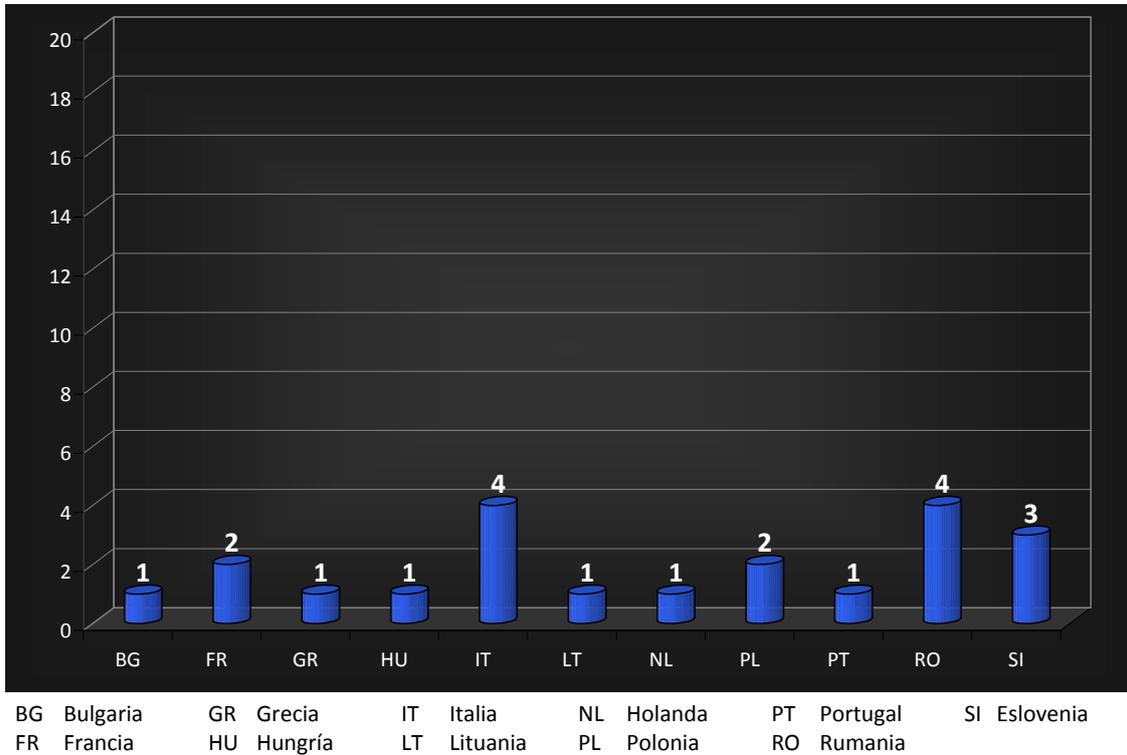
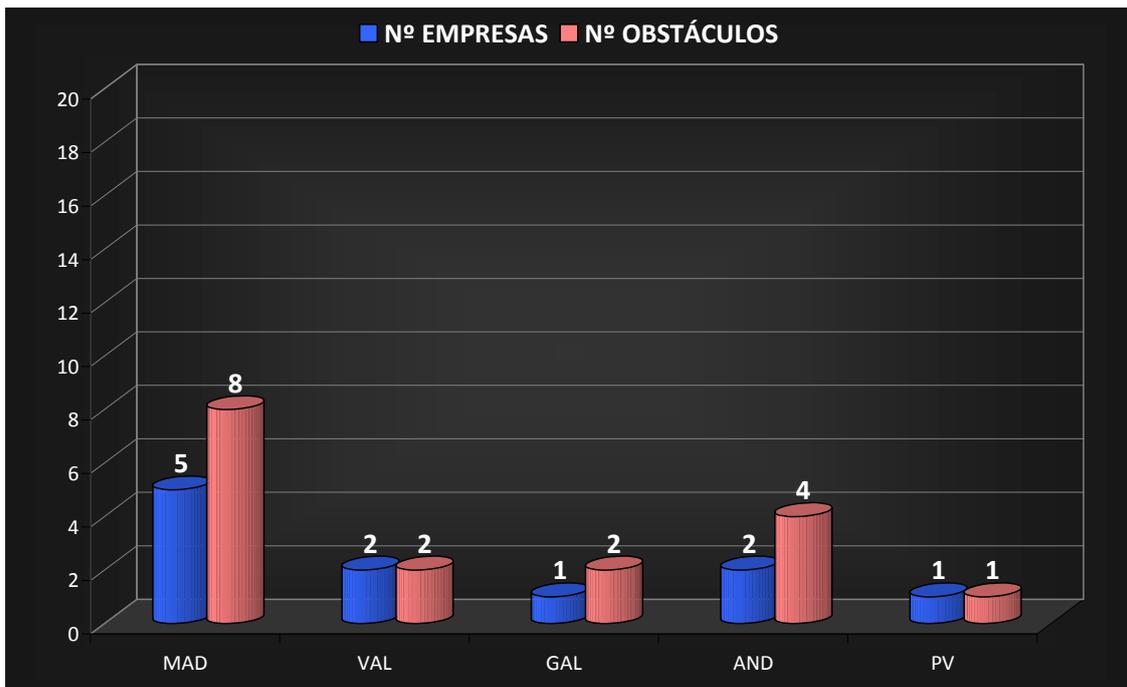


GRÁFICO DE LOS OBSTÁCULOS POR COMUNIDAD AUTÓNOMA



Mercancías

medio
ambiente
envases y embalajes
competencia desleal
movilidad de
personas
red comercial
operaciones
comerciales
mercados públicos
transporte
normas técnicas
trabas administrativas y fiscales
garantías de mercancías
espacio jurídico

Tipos de problema

De las empresas entrevistadas, 176 han señalado haber tenido algún problema con el funcionamiento del Mercado Único. Éstas, han encontrado 689 problemas, de los cuales, 184 podrían considerarse obstáculos comerciales y 505 se consideran dificultades.

Comparando estos datos con los de la fase décima, se observa que pese al descenso de los obstáculos, el número de problemas ha aumentado. Dicho aumento es debido a un incremento considerable de las dificultades.

Los obstáculos comerciales que más trabas suponen para las empresas españolas son los relativos a las operaciones comerciales y los relacionados con las normas técnicas. Estos dos tipos de obstáculos suman casi el 80% del total de obstáculos recogidos.

Los obstáculos englobados en el capítulo de operaciones comerciales, están referidos, en su totalidad, a los retrasos en los pagos. Dichos obstáculos ocupan el primer lugar, y constituyen más del 50% de todos los obstáculos detectados.

La morosidad, reduce la liquidez de la empresa complicando su gestión financiera y reduciendo su competitividad. Hay que tener en cuenta que la morosidad es económicamente provechosa para los deudores, a causa de los bajos intereses aplicados en caso de mora, sin contar los numerosos casos en los que la pyme prefiere no perder el cliente que exigirle dichos intereses.

Sin embargo, esta situación provoca que disminuya la motivación de los deudores por pagar a tiempo. Por otro lado, los seguros de crédito reducen la incertidumbre de los ingresos pero pueden absorber una parte importante del margen de beneficios, sobre todo en el caso de las pymes.

Estos problemas suponen una de las principales causas de la insolvencia que amenaza la propia supervivencia de las empresas, especialmente en periodos de crisis económica, en los que es difícil obtener financiación.

En segundo lugar por número de obstáculos, se encuentran los relativos a las normas técnicas¹ y constituyen más del 25% de todos los obstáculos. Entre ellos, los más numerosos se refieren a la falta de armonización de productos.

Asimismo, destacan aquellos derivados de la ausencia de reconocimiento de los certificados u homologaciones obtenidos en España.

Para evitar este último tipo de trabas, los Estados deben de aplicar el principio de reconocimiento mutuo, transmitiendo a sus empresas la confianza necesaria en los procedimientos que se llevan a cabo en otros Estados miembro.

¹ Las normas técnicas son las especificaciones técnicas oficiales o privadas, que definen las características que se requieren de un producto, como su composición (nivel de calidad o propiedad de uso, características de funcionamiento, seguridad, dimensiones...), su presentación o los ensayos y métodos de ensayo en el marco de los procedimientos de evaluación de la conformidad.

En tercer lugar se encuentran los obstáculos relacionados con los envases y embalajes. En este capítulo, el tipo de traba más frecuente se refiere a las exigencias de clientes respecto del etiquetado de los productos.

Reglamento 1169/2011 relativo a información alimentaria presente en el etiquetado

El Reglamento 1169/2011 publicado el 25 de octubre tiene por objeto unificar la información obligatoria que debe consignarse en el etiquetado. Se pretende garantizar y proteger la salud de los consumidores, facilitando en el futuro el trabajo de las empresas del sector de transformados y bebidas y animal que, frecuentemente deben etiquetar sus productos de nuevo debido a las diferentes exigencias de los clientes a la hora de consignar la información del producto. Pese a la existencia del Reglamento, las exigencias de cliente en cuanto a diseño y situación de dicha información dentro de la etiqueta puede diferir.

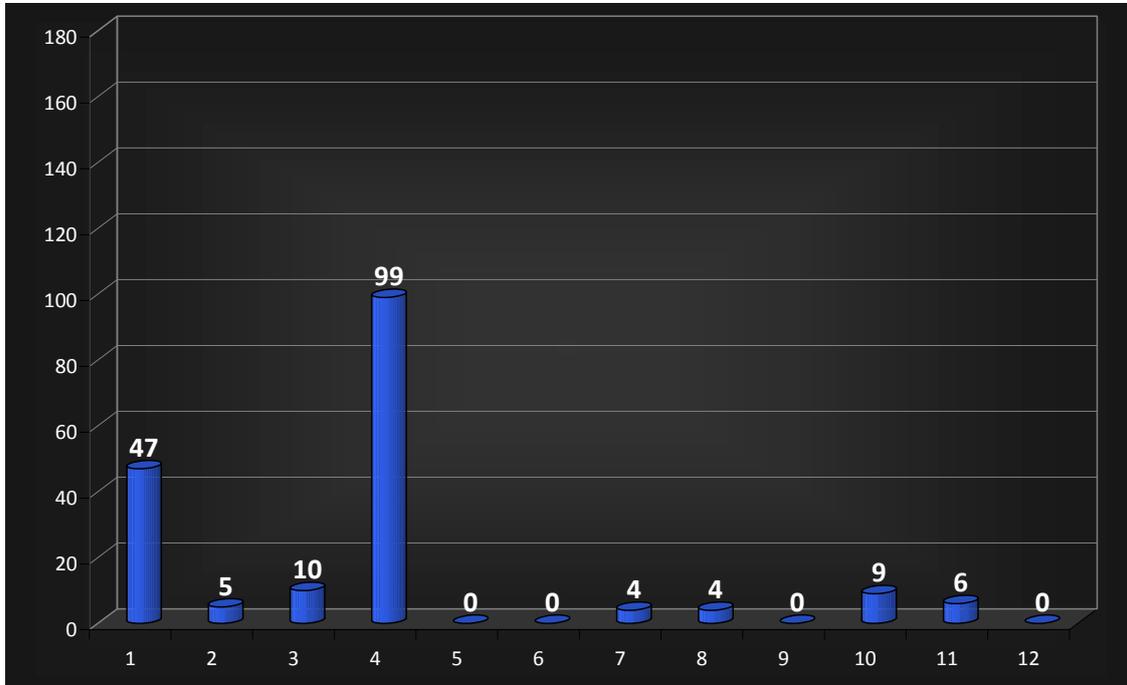
A partir de ahora se deberá declarar en el etiquetado: información nutricional, (valor energético, grasas, hidratos, azúcares, proteínas y sal) en el mismo campo visual y por cantidades obligatorias de 100 mg/ml; el país de origen (hasta ahora solo obligatorio para algunos productos frescos); y, los alérgenos que puedan contener los alimentos envasados destacándolos tipográficamente del resto de ingredientes. Así mismo, establece una mayor legibilidad de la etiqueta, marcando un tamaño mínimo de fuente para la información nutricional obligatoria e ingredientes, que no será exigida en envases inferiores a 10cm².

El periodo transitorio es amplio para permitir la adaptación de las empresas europeas, entrando en vigor en el año 2016.

Por lo que se refiere a las dificultades, destacan las siguientes:

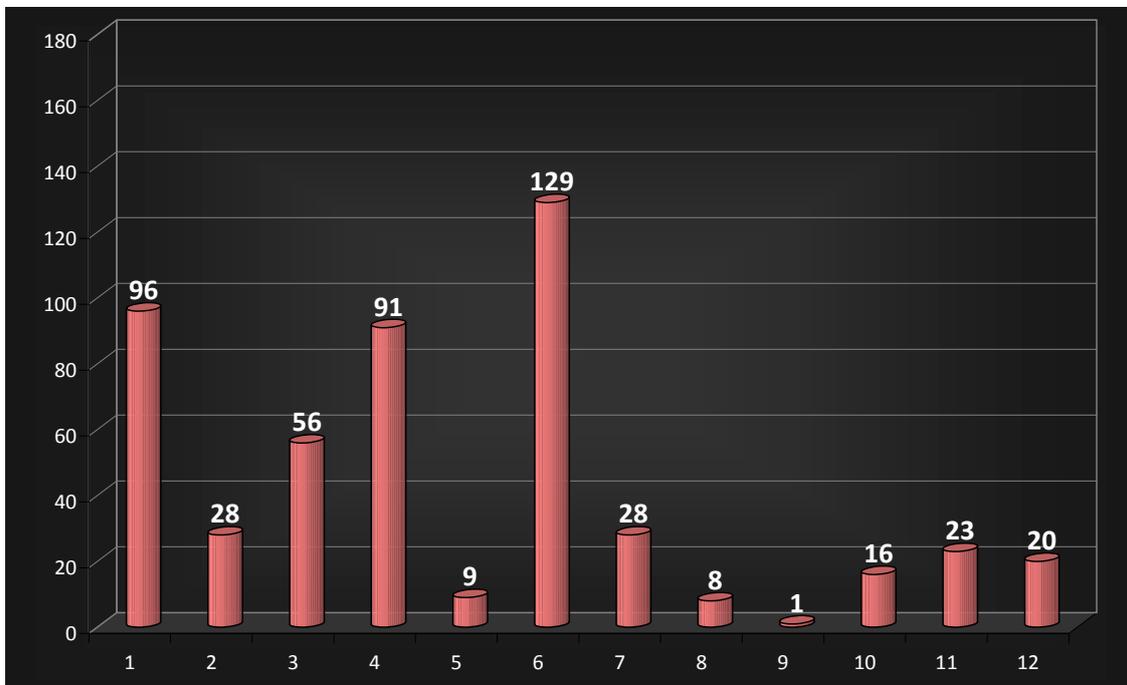
- Búsqueda de representantes comerciales en otros Estados miembro.
- Imposiciones técnicas de los clientes.
- Impagos.
- Exigencias sobre envases y embalajes y reciclado de los mismos.
- Competencia desleal.
- Trámites administrativos y fiscales, principalmente los referidos a retrasos en la devolución del IVA soportado.

GRÁFICOS DE LOS OBSTÁCULOS Y DIFICULTADES POR TIPO DE PROBLEMA



■ Obstáculos

■ Dificultades



1. Normas técnicas
2. Trabas administrativas y fiscales
3. Envases y embalajes
4. Contratos y operaciones comerciales
5. Garantías de mercancías
6. Red comercial e implantación

7. Competencia desleal
8. Mercados públicos
9. Movilidad de personas
10. Transporte
11. Medio ambiente
12. Espacio jurídico Europeo

Transporte
Transformados
Farmacéutico Electrónica
Muebles Diversos
Madera Bisutería
Textil
Químico
Calzado
Plásticos
Metales
Animal Joyería
Marroquinería Bebidas
Materiales de Construcción
Bienes de Equipo Agrícola

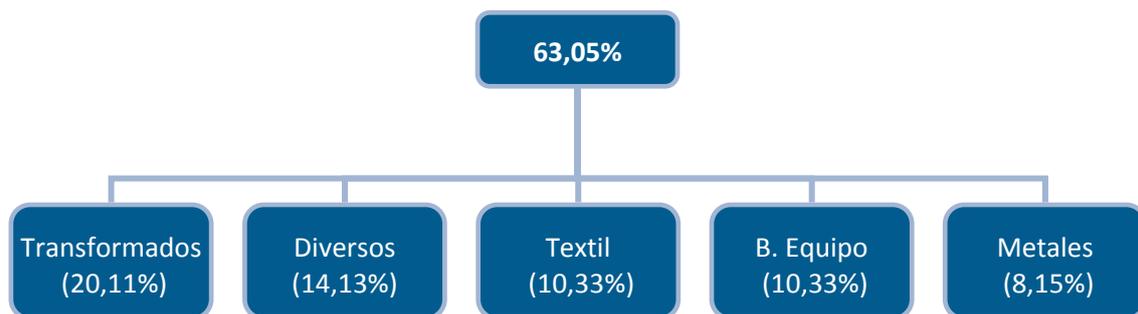
Sectores

Al igual que en fases anteriores, el Proyecto Línea Abierta se centra en los problemas identificados por las empresas exportadoras españolas en los distintos sectores productivos. Dichos sectores se han clasificado quedando agrupados de la siguiente manera: animal, agrícola, transformados y bebidas, químico y farmacéutico, plásticos, madera y muebles, textil, calzado y marroquinería, joyería y bisutería, materiales de construcción, metales, bienes de equipo, electrónica, transporte y diversos.

Para contabilizar los problemas detectados, se considera cada problema tantas veces como Estados miembro en los que se identifique, aunque sea una única empresa la que los señale. De esta manera, si una empresa señala, por ejemplo, retrasos en los pagos en Portugal, Reino Unido y Francia, se contabilizarían como tres problemas distintos. Así, resulta más exacto y representativo a la hora de cuantificar los problemas encontrados por las empresas.

Los sectores donde se han encontrado la mayoría de los problemas, incluyendo los obstáculos y las dificultades son: transformados y bebidas, textil, bienes de equipo, diversos y metales.

Si sólo tenemos en cuenta los **obstáculos comerciales**, los mismos cinco sectores ocupan los primeros puestos, sumando más del 63% del total de obstáculos recogidos, quedando de la siguiente manera:



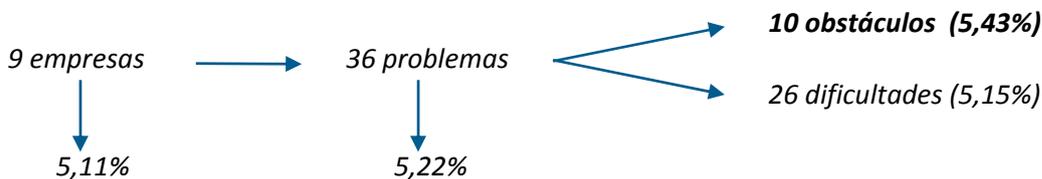
Todos los sectores, excepto joyería y bisutería, han encontrado algún obstáculo comercial. Y todos ellos, han detectado dificultades en sus relaciones comerciales intracomunitarias.

En cuanto a tipo de problema, los retrasos en los pagos han afectado a todos los sectores a excepción del de joyería y bisutería, y electrónica. Asimismo, se comprueba que los problemas relativos a las normas técnicas, han afectado a la mayoría de los sectores exceptuando animal, textil, joyería y bisutería, electrónica y transporte.

Comparando estos resultados con la Fase X del Proyecto, se observa que los sectores de transformados y bebidas, diversos y bienes de equipo siguen ocupando los primeros puestos en cuanto a número de obstáculos.

ANIMAL

De las 176 empresas con problemas, en el sector animal:



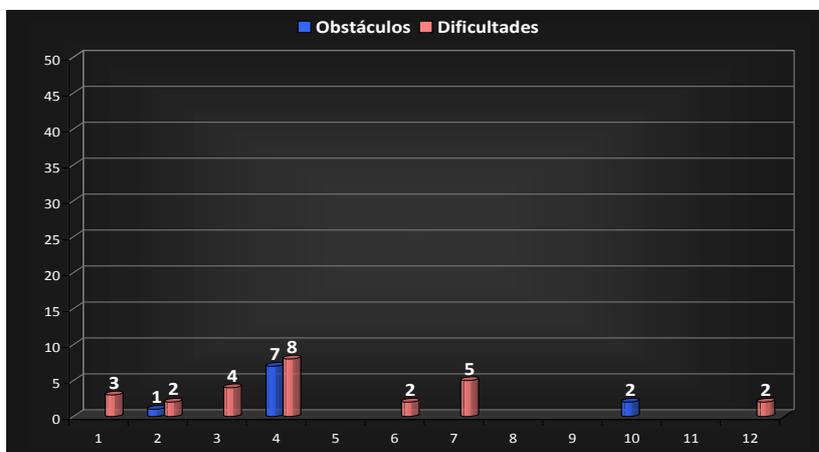
En el sector animal, los obstáculos más numerosos se refieren a los retrasos en los pagos. En cuanto a las dificultades encontradas, destacan los casos de impagos, de competencia desleal, y las exigencias de los clientes de usos de protocolos de calidad voluntarios.

Los Estados miembro donde se han encontrado más obstáculos son Italia y Francia.

DESCRIPCIÓN DE LOS OBSTÁCULOS COMERCIALES

Trabas administrativas	Ganado vacuno: no aceptan la certificación sanitaria española. (Reino Unido)
Operaciones comerciales	Pescado fresco; Mejillones; Pescado y marisco congelados; Huevos de gallina: frecuentes retrasos en los pagos. (Italia, Francia, Grecia)
Transporte	Carne de ave separada mecánicamente: diferencias en los pesos máximos permitidos en camiones. En España el peso máximo es de 22 toneladas, mientras que en algunos Estados miembro es de 21 toneladas. (Rumania, Bulgaria)

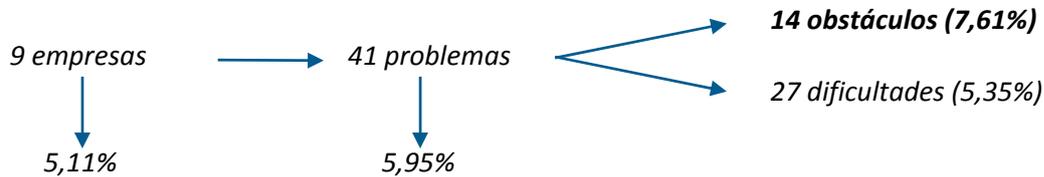
Problemas encontrados por empresas del sector ANIMAL



1. Normas técnicas
2. Trabas administrativas
3. Envases y embalajes
4. Operaciones comerciales
5. Garantías de mercancías
6. Red comercial
7. Competencia desleal
8. Mercados públicos
9. Movilidad de personas
10. Transporte
11. Medio ambiente
12. Espacio jurídico europeo

AGRÍCOLA

De las 176 empresas con problemas, en el sector agrícola:



En el sector agrícola, los obstáculos recogidos están relacionados con los retrasos en los pagos, las normas técnicas y la competencia desleal. En cuanto a las dificultades, las más numerosas se refieren a casos de impagos, dificultad para encontrar representantes comerciales y exigencias de los clientes relacionadas con los envases y embalajes.

Los Estados miembro donde se han encontrado más obstáculos son Italia y Alemania.

DESCRIPCIÓN DE LOS OBSTÁCULOS COMERCIALES

Normas técnicas

Azafrán: diferencias en la composición del azafrán, referido a los tipos de colorantes. (Alemania)

Pimentón: diferencias en los límites permitidos de cenizas en el pimentón. (Rep. Checa, Eslovaquia)

Pienso extrusionado: la norma comunitaria marca que el nivel de cenizas en piensos debe ser inferior al 8%, sin embargo en otros Estados miembro se exige un límite inferior. (Francia)

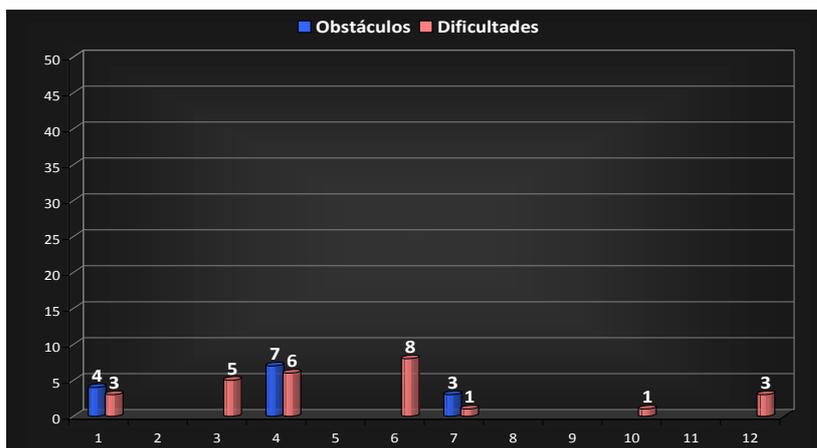
Operaciones comerciales

Azafrán; Aceitunas; Cítricos; Frutas: retrasos en los pagos de entre 60 y 120 días. (Italia, Alemania, Reino Unido, Portugal)

Competencia desleal

Cítricos: las grandes cadenas de supermercados AUCHAN, CARREFOUR, ALDI, LIDL y TESCO fijan precios. (Francia, Alemania, Reino Unido)

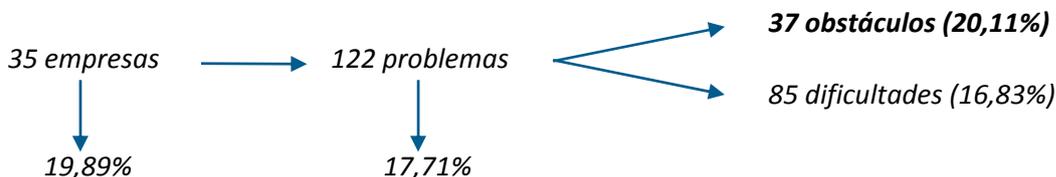
Problemas encontrados por empresas del sector AGRÍCOLA



1. Normas técnicas
2. Trabas administrativas
3. Envases y embalajes
4. Operaciones comerciales
5. Garantías de mercancías
6. Red comercial
7. Competencia desleal
8. Mercados públicos
9. Movilidad de personas
10. Transporte
11. Medio ambiente
12. Espacio jurídico europeo

TRANSFORMADOS Y BEBIDAS

De las 176 empresas con problemas, en el sector transformados y bebidas:



El sector transformados y bebidas ocupa el **primer lugar** tanto si tenemos en cuenta el total de problemas (obstáculos y dificultades), como si sólo tenemos en cuenta los obstáculos.

Los principales obstáculos detectados están relacionados con los retrasos en los pagos, las normas técnicas y los envases y embalajes. En cuanto a las dificultades, destacan los casos de impagos, las exigencias de los clientes relativas a envases y embalajes, y las imposiciones técnicas de los clientes.

Los Estados miembro más denunciados son Alemania, Francia e Italia.

DESCRIPCIÓN DE LOS OBSTÁCULOS COMERCIALES

Normas técnicas

Embutidos: el colorante E-124 admitido en la legislación comunitaria desde junio de 2011, no es aceptado en este Estado miembro. (Dinamarca)

Harinas y sémolas: la autorización de productos ecológicos es más exigente que la establecida por la normativa comunitaria. (Alemania, Austria)

Legumbres secas: falta de armonización relativa a los estándares de calidad para las legumbres envasadas. No existe la categoría “extra” para el garbanzo. (Alemania, Francia)

Marshmallows: exigen cumplir con los requisitos específicos que marca la legislación francesa, como por ejemplo la migración de plásticos, o poliespan al producto. (Francia)

Quesos: los límites máximos para la Tamicina, antifúngico del queso, permitidos en Alemania, son menores que los permitidos en el resto de Estados miembro. (Alemania)

Trabas administrativas

Harinas y sémolas: pago discriminatorio del impuesto BAPSA. (Francia)

Aceite de oliva: el pago del impuesto BAPSA, es discriminatorio, en cuanto que grava al aceite de oliva con una tasa superior a otros aceites. (Francia)

Envases y embalajes

Vinos y cavas: les exigen cumplir con la normativa de la Food Standard Agency sobre etiquetado. Dicha norma, requiere que se consignen en la etiqueta, detalles no exigidos en España. (Reino Unido)

Aceite de oliva virgen extra: exigen que la resistencia de apilado del vidrio sea 4 veces superior a la exigida en el resto de Estados miembro. (Polonia)

Legumbres secas: falta de armonización en el etiquetado de valores nutricionales (semáforo nutricional), no exigido en España. (Reino Unido)

Caramelos con palo: exigen etiquetar no sólo los envases de venta unitarios, sino también cada unidad independiente, especificando detalles como la fecha de producción y la de caducidad. (Eslovaquia, Eslovenia, Lituania)

Bollería industrial: les exigen cumplir con el Reglamento 1169/11, que no es de obligado cumplimiento hasta el año 2014. (Alemania)

Bollería industrial: les exigen etiquetar no sólo los envases de venta unitarios, sino también cada unidad independiente, en base a normativa nacional. (Alemania)

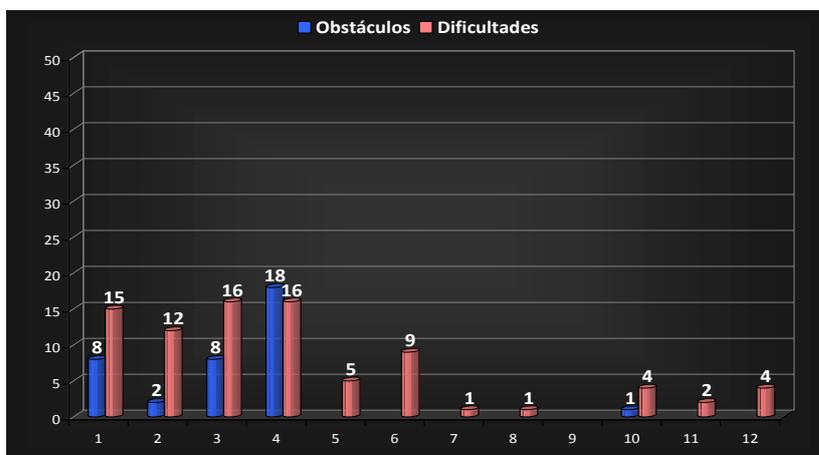
Operaciones comerciales

Chocolate; Vinos y cavas; Confitería; Panadería y bollería congelada; Magdalenas; Embutidos; Harinas y sémolas; Legumbres secas; Vino D.O. Navarra; Vinos; Vinos tranquilos; Conservas vegetales; Bollería industrial: frecuentes retrasos en los pagos una vez cumplido el plazo fijado en contrato para pagar. (Grecia, Polonia, Reino Unido, Francia, Portugal, Italia, Alemania, Holanda)

Transporte

Aceite de oliva: falta de armonización en cuanto al tonelaje máximo permitido para el transporte por carretera. (Francia)

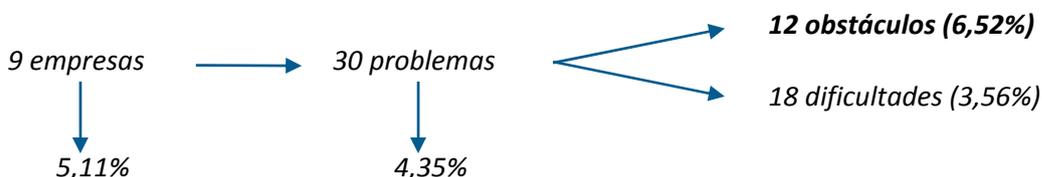
Problemas encontrados por empresas del sector TRANSFORMADOS Y BEBIDAS



1. Normas técnicas
2. Trabas administrativas
3. Envases y embalajes
4. Operaciones comerciales
5. Garantías de mercancías
6. Red comercial
7. Competencia desleal
8. Mercados públicos
9. Movilidad de personas
10. Transporte
11. Medio ambiente
12. Espacio jurídico europeo

QUÍMICO Y FARMACÉUTICO

De las 176 empresas con problemas, en el sector químico y farmacéutico:



En el sector químico y farmacéutico, casi el 60% de los obstáculos encontrados se refieren a normas técnicas. Asimismo, son las normas técnicas, en este caso las exigencias técnicas de los clientes, las dificultades más numerosas, seguidas de las requerimientos sobre etiquetado.

Los Estados miembro donde se han encontrado un mayor número de obstáculos son Italia, Francia y Portugal.

DESCRIPCIÓN DE LOS OBSTÁCULOS COMERCIALES

Normas técnicas

Fertilizantes: falta de armonización para los microelementos (hierro, magnesio, zinc...) o compuestos orgánicos en los productos fertilizantes. (Francia, Holanda)

Coadyuvante tecnológico para reducir aromas del vino: no admiten el cloruro de plata como coadyuvante para los vinos de D.O. de Ribera o Rioja. (Francia, Italia)

Biocidas: la Directiva sobre biocidas (BPR) aún no ha entrado en vigor, por lo que les exigen nuevos certificados y registrar el producto en cada Ministerio de Sanidad. (Portugal, Grecia, Italia)

Trabas administrativas

Complemento nutricional para el crecimiento del cabello: su producto es considerado en España como farmacéutico medicinal y en otros Estados miembro como complemento nutricional, por lo que lleva procedimientos diferentes y les exigen volver a registrarlo. (Bélgica, Reino Unido)

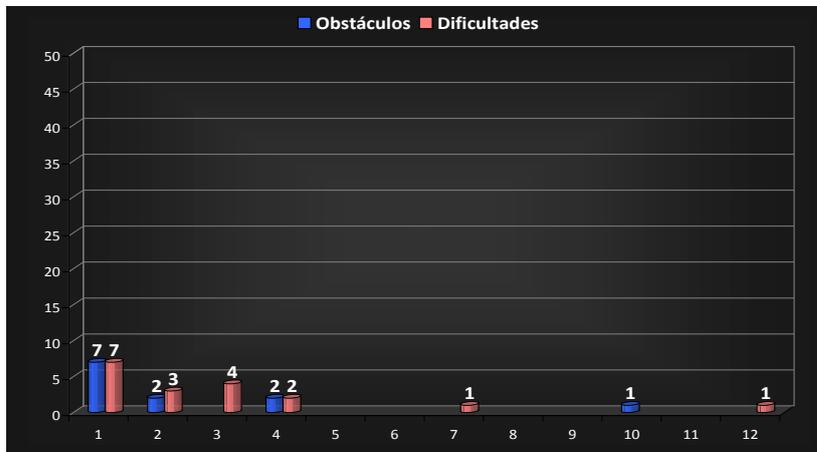
Operaciones comerciales

Biocidas; Ácido fluorhídrico: retrasos en los pagos de más de 30 días. (Portugal)

Transporte

Ácido fluorhídrico: restricciones al transporte por carretera del producto. (Alemania)

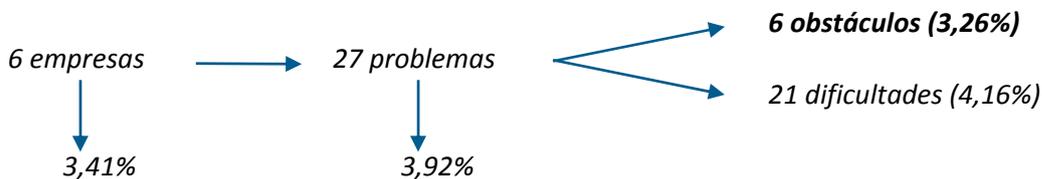
Problemas encontrados por empresas del sector QUÍMICO Y FARMACÉUTICO



- 1. Normas técnicas
- 2. Trabas administrativas
- 3. Envases y embalajes
- 4. Operaciones comerciales
- 5. Garantías de mercancías
- 6. Red comercial
- 7. Competencia desleal
- 8. Mercados públicos
- 9. Movilidad de personas
- 10. Transporte
- 11. Medio ambiente
- 12. Espacio jurídico europeo

PLÁSTICOS

De las 176 empresas con problemas, en el sector plásticos:



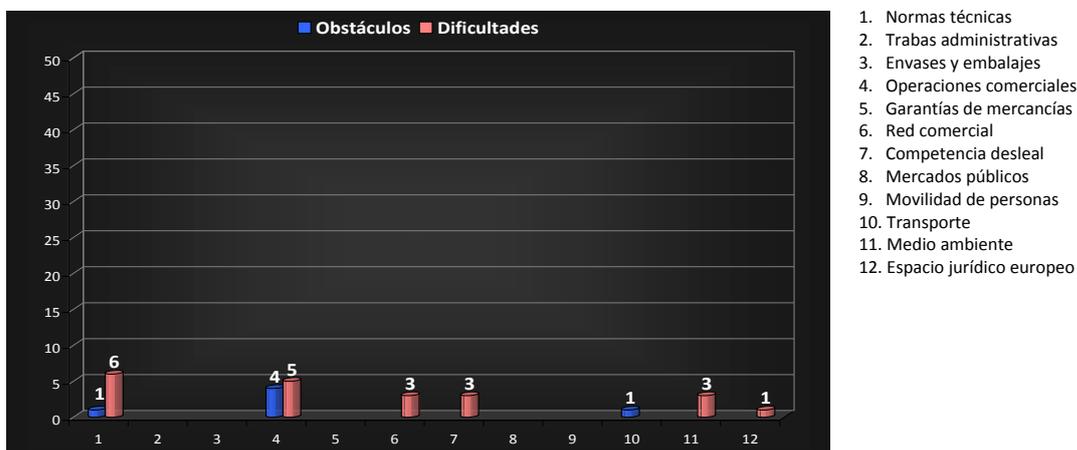
En el sector plásticos, los obstáculos más numerosos se refieren a retrasos en los pagos. En cuanto a las dificultades encontradas por las empresas de este sector, destacan aquellas relacionadas con las exigencias técnicas de los clientes, en concreto por la falta de reconocimiento de los ensayos realizados en España.

El Estado miembro más denunciado ha sido Francia.

DESCRIPCIÓN DE LOS OBSTÁCULOS COMERCIALES

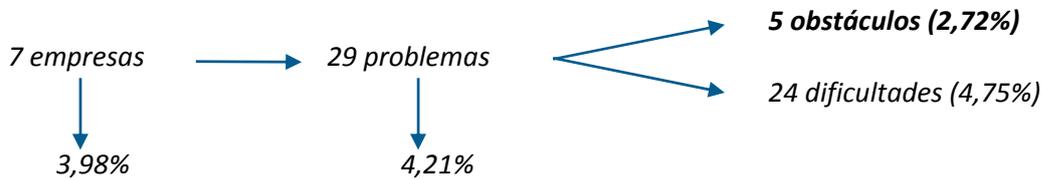
Normas técnicas	<i>Adhesivos: aplicación más restrictiva de la norma que regula los adhesivos para envases alimentarios, en cuanto a los límites máximos de determinados metales pesados. (Francia)</i>
Operaciones comerciales	<i>Materias primas de plásticos para botellas de agua, refrescos, etc.; Botas de goma: incumplimiento de los plazos de pago establecidos. Retrasos de entre 60-120 días. (Alemania, Italia, Polonia, Portugal)</i>
Transporte	<i>Adhesivos: la ley de cabotaje francesa no permite realizar más de 3 operaciones de transporte terrestre en su territorio en un plazo máximo de 7 días. (Francia)</i>

Problemas encontrados por empresas del sector PLÁSTICOS



MADERA Y MUEBLES

De las 176 empresas con problemas, en el sector madera y muebles:



El sector madera y muebles, ha recogido obstáculos relacionados con las normas técnicas, y con las operaciones comerciales, en concreto con los retrasos en los pagos. En cuanto a las dificultades, destacan aquellas relativas a la búsqueda de representantes comerciales, y a la exigencia de clientes de presentar una certificación medioambiental (Forest Stewardship Council-FSC) voluntaria.

Francia es el Estado miembro más denunciado por las empresas de este sector.

DESCRIPCIÓN DE LOS OBSTÁCULOS COMERCIALES

Normas técnicas

Mueble tapizado: falta de armonización para el relleno de los sofás (gramaje, densidad...). (Francia, Holanda, Alemania)

Operaciones comerciales

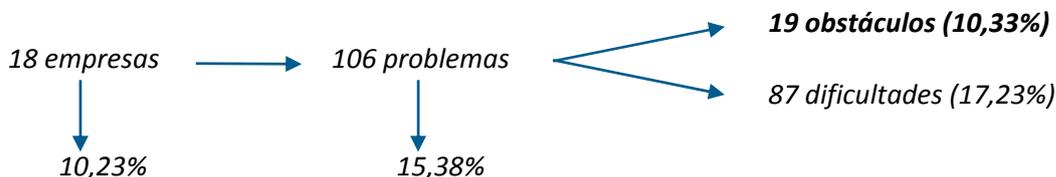
Mobiliario infantil; Mueble hogar: retrasos en los pagos una vez cumplido el plazo fijado en contrato. Dichos retrasos pueden llegar a los 60 días. (Francia)

Problemas encontrados por empresas del sector MADERA Y MUEBLES



TEXTIL

De las 176 empresas con problemas, en el sector textil:



El sector textil, ocupa el segundo lugar si tenemos en cuenta el total de problemas (obstáculos y dificultades), y el **tercer lugar** teniendo en cuenta sólo los obstáculos.

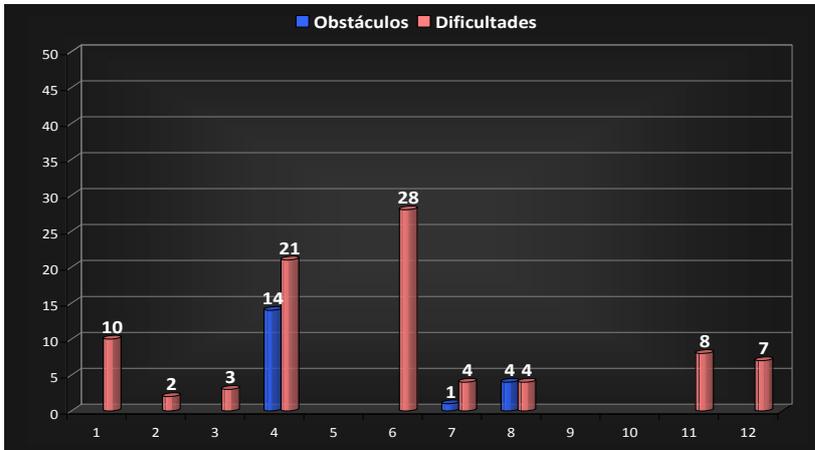
Más del 70% de los obstáculos recogidos están relacionados con los retrasos en los pagos. El sector textil es el único que ha detectado obstáculos para acceder a mercados públicos. En cuanto al tipo de dificultades, muy variadas, destacan las relacionadas con la búsqueda de representantes comerciales, los casos de impago (tanto de clientes como de Agencias tributarias de otros Estados miembro), y las exigencias técnicas y medioambientales de los clientes.

Los Estados miembro donde se han recogido más obstáculos son Italia y Portugal.

DESCRIPCIÓN DE LOS OBSTÁCULOS COMERCIALES

Operaciones comerciales	<p>Moda femenina: los clientes pagan con un retraso que oscila entre los 150-160 días. (Italia)</p> <p>Ropa hombre y mujer; Alfombras; Abrigos: la mayoría de los clientes se retrasan en el pago hasta 90 días, incumpliendo los plazos estipulados. (Italia, Grecia)</p> <p>Textil hogar; Lana para labores; Hilados de algodón: retrasos en los pagos de hasta 120 días. (Italia, Reino Unido, Alemania, Portugal)</p> <p>Sábanas, colchas, fundas; Moda infantil: retrasos en los pagos que pueden llegar a los 60 días. (Portugal, Italia)</p> <p>Tejidos para confección: frecuentes retrasos en los pagos. (Portugal)</p>
Competencia desleal	<p>Alfombras y felpudos: supuestas ayudas estatales al transporte de mercancías para exportación. (Portugal)</p>
Mercados públicos	<p>Cinta técnica textil: trabas administrativas para evitar que empresas no nacionales, ganen contratos públicos. (Holanda, Alemania, Francia, Portugal)</p>

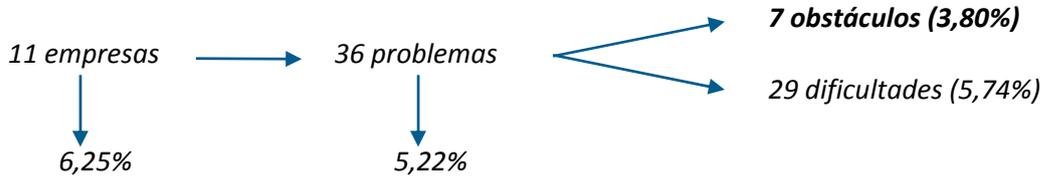
Problemas encontrados por empresas del sector TEXTIL



1. Normas técnicas
2. Trabas administrativas
3. Envases y embalajes
4. Operaciones comerciales
5. Garantías de mercancías
6. Red comercial
7. Competencia desleal
8. Mercados públicos
9. Movilidad de personas
10. Transporte
11. Medio ambiente
12. Espacio jurídico europeo

CALZADO Y MARROQUINERÍA

De las 176 empresas con problemas, en el sector calzado y marroquinería:



La mayoría de los obstáculos recogidos en el sector calzado y marroquinería se refieren a los retrasos en los pagos. En cuanto a las dificultades, las más numerosas están relacionadas con la búsqueda y contratación de representantes comerciales en otros Estados miembro.

Italia es el Estado miembro más denunciado por las empresas de este sector.

DESCRIPCIÓN DE LOS OBSTÁCULOS COMERCIALES

Normas técnicas

Calzado y componentes: falta de armonización respecto de los modelos de utilidad. (Alemania)

Operaciones comerciales

Calzado: incumplimientos sistemáticos de los plazos de pago. Los retrasos que pueden llegar hasta los 60 días. (Italia, Grecia)

Calzado: retrasos en los pagos de entre 120-180 días. (Francia)

Marroquinería, bolsos: retrasos en los pagos de entre 120-240 días. (Italia)

Calzado señora y caballero: retrasos en los pagos de 150-180 días. (Italia, Portugal)

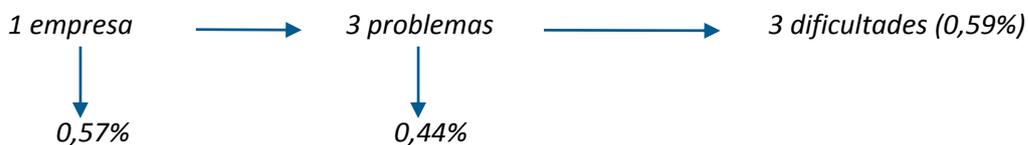
Problemas encontrados por empresas del sector CALZADO Y MARROQUINERÍA



1. Normas técnicas
2. Trabas administrativas
3. Envases y embalajes
4. Operaciones comerciales
5. Garantías de mercancías
6. Red comercial
7. Competencia desleal
8. Mercados públicos
9. Movilidad de personas
10. Transporte
11. Medio ambiente
12. Espacio jurídico europeo

JOYERÍA Y BISUTERÍA

De las 176 empresas con problemas, en el sector joyería y bisutería:



El sector joyería y bisutería, no ha detectado ningún obstáculo comercial. Sin embargo, sí ha detectado dificultades, todas ellas relacionadas con la competencia desleal de grandes grupos de distribución, que pactan para repartirse el mercado.

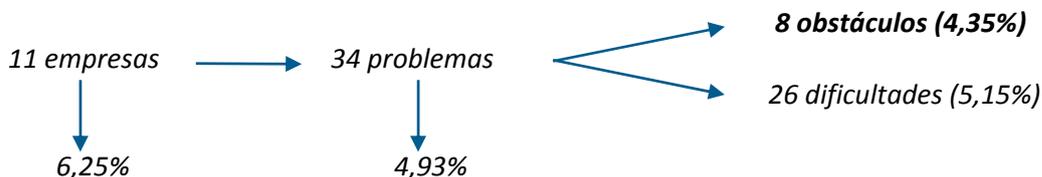
Problemas encontrados por empresas del sector JOYERÍA Y BISUTERÍA



1. Normas técnicas
2. Trabas administrativas
3. Envases y embalajes
4. Operaciones comerciales
5. Garantías de mercancías
6. Red comercial
7. Competencia desleal
8. Mercados públicos
9. Movilidad de personas
10. Transporte
11. Medio ambiente
12. Espacio jurídico europeo

MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN

De las 176 empresas con problemas, en el sector materiales de construcción:



Los obstáculos recogidos en el sector materiales de construcción se refieren a las normas técnicas y a las operaciones comerciales, en concreto referidas a los retrasos en los pagos. En cuanto a las dificultades, las más numerosas se refieren a la búsqueda de representantes comerciales en otros Estados miembro y a las exigencias de los clientes de presentar nuevas certificaciones obtenidas en destino.

Los Estados miembro donde se han recogido más obstáculos son Italia y Finlandia.

DESCRIPCIÓN DE LOS OBSTÁCULOS COMERCIALES

Normas técnicas

Piedra natural, mármol: cada Estado miembro aplica sus normas técnicas sobre las características físico-mecánicas de la piedra natural. (Reino Unido)

Láminas impermeables para la edificación de embalses: les exigen obtener la certificación DIBT y BAM para obra pública. (Alemania)

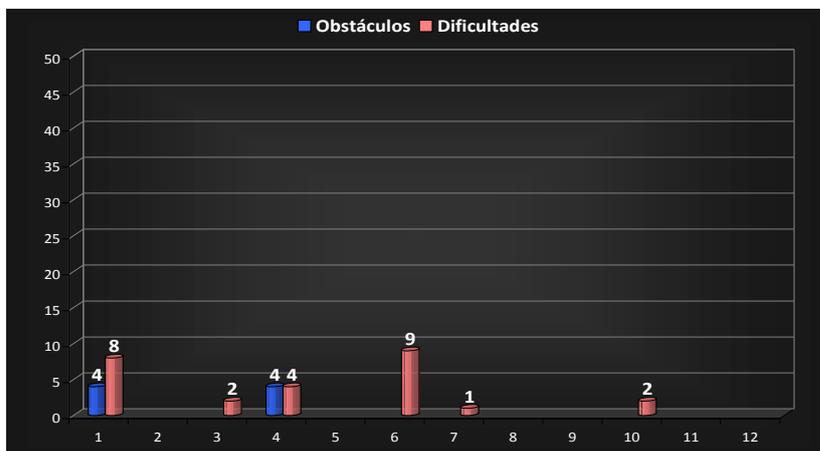
Piedra natural, pizarra, cuarzo, granito: falta de armonización relativa a la piedra natural, pizarra, cuarzo o granito. Asimismo, les exigen pasar nuevas pruebas en laboratorios locales. (Finlandia)

Operaciones comerciales

Granito ornamental: retrasos en los pagos. (Italia, Polonia, Francia)

Platos de ducha: retrasos en los pagos de hasta 90 días. (Italia)

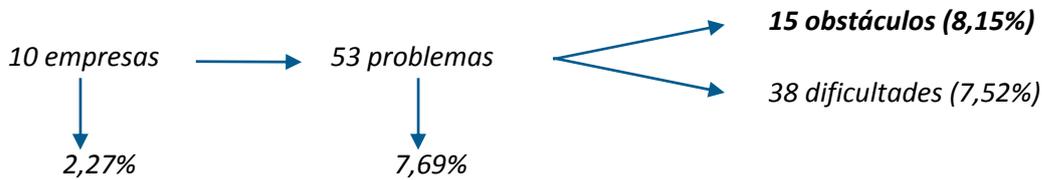
Problemas encontrados por empresas del sector MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN



1. Normas técnicas
2. Trabas administrativas
3. Envases y embalajes
4. Operaciones comerciales
5. Garantías de mercancías
6. Red comercial
7. Competencia desleal
8. Mercados públicos
9. Movilidad de personas
10. Transporte
11. Medio ambiente
12. Espacio jurídico europeo

METALES

De las 176 empresas con problemas, en el sector metales:



El sector metales ocupa el **quinto lugar** tanto si tenemos en cuenta el total de los problemas encontrados, como si únicamente contamos los obstáculos comerciales.

La mayoría de los obstáculos recogidos en este sector se refieren a las normas técnicas y a los retrasos en los pagos. En cuanto a las dificultades, las más numerosas hacen referencia a la búsqueda de representantes comerciales y a las exigencias de los clientes de nuevos certificados obtenidos en laboratorios locales.

Portugal es el Estado miembro más denunciado.

DESCRIPCIÓN DE LOS OBSTÁCULOS COMERCIALES

Normas técnicas

Composite de aluminio y otros metales: la falta de armonización de la idoneidad técnica para la construcción, obliga a cumplir con las normas de cada Estado miembro. (Alemania, Francia, Reino Unido, Portugal, Polonia)

Herramientas de corte: no aceptan las normas DIN. (Portugal)

Acero inoxidable: falta de armonización relativa al uso de acero inoxidable en la construcción, que les obliga a cumplir con las normas British Standard 6744. (Reino Unido)

Operaciones comerciales

Calderería: retrasos en los pagos. (Francia)

Composite de aluminio y otros metales: retrasos de una media de 120 días para el pago de las facturas. (Rumania, Polonia, Portugal, Italia)

Perfiles y accesorios de aluminio: retrasos en los pagos que oscilan entre los 60 y los 180 días. (Portugal)

Guías para taladros: sus clientes se suelen retrasar en el pago de las facturas. (Portugal)

Transporte

Alambrón de cobre y derivados: falta de armonización del tonelaje permitido para el transporte por carretera. (Italia)

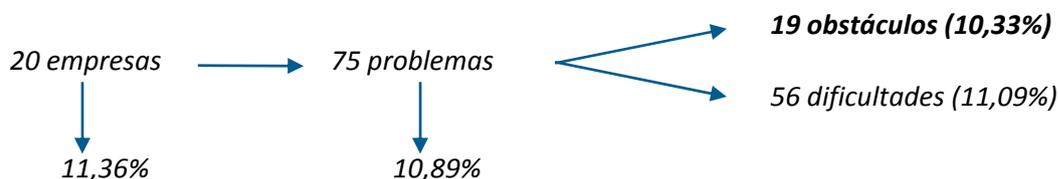
Problemas encontrados por empresas del sector METALES



1. Normas técnicas
2. Trabas administrativas
3. Envases y embalajes
4. Operaciones comerciales
5. Garantías de mercancías
6. Red comercial
7. Competencia desleal
8. Mercados públicos
9. Movilidad de personas
10. Transporte
11. Medio ambiente
12. Espacio jurídico europeo

BIENES DE EQUIPO

De las 176 empresas con problemas, en el sector bienes de equipo:



El sector bienes de equipo ocupa el tercer lugar si tenemos en cuenta el total de problemas encontrados, sin embargo si sólo tenemos en cuenta los obstáculos, pasa a ocupar el **cuarto lugar**.

Los obstáculos más numerosos están relacionados con los retrasos en los pagos y con las normas técnicas. En cuanto a las dificultades, destacan las relativas a normas técnicas, en concreto, las exigencias de los clientes de obtener nuevas certificaciones en los laboratorios de destino de la mercancía.

Portugal, Francia e Italia son los Estados miembro en donde se han recogido más obstáculos.

DESCRIPCIÓN DE LOS OBSTÁCULOS COMERCIALES

Normas técnicas

Ascensores: la implementación de la enmienda A3 de la UNE EN 81-1/2, tenía como plazo hasta diciembre de 2011, sin embargo en estos Estados miembro no se ha implementado. (Malta, Portugal)

Maquinas paletizadoras: los límites de las Directivas relativos a estas máquinas son muy amplios, con lo que cada Estado miembro impone unos límites, siendo éstos más restrictivos que en España. (Francia, Holanda)

Maquinaria agrícola: los criterios de análisis y comprobación de las máquinas son diferentes según el Estado miembro. (Francia)

Maquinaria agrícola especializada: existencia de un Reglamento técnico (Nuovo Codice della Strada 285/92) que establece criterios de peso y ejes para remolques, distintos a los exigidos en España. (Italia)

Sistemas de detección de gases tóxicos y explosivos para estacionamientos subterráneos: falta de armonización en los equipos de detección de gases para estacionamientos subterráneos. Italia exige que los sistemas detecten, además del CO2, otros gases. (Italia)

Operaciones comerciales

Escobillas para motores eléctricos, piezas especiales de grafito; Maquinaria para minería y construcción; Maquinaria para manutención y almacenaje; Máquinas de electroerosión por penetración y por hilo: los retrasos en los pagos llegan a demorarse hasta 120 días. (Portugal, Italia, Francia)

Maquinaria agrícola; Plataformas elevadoras; Sistemas de detección de gases tóxicos y explosivos para estacionamientos subterráneos: frecuentes retrasos en los pagos, debiendo reclamar las facturas pendientes. (Alemania, Bélgica, Portugal)

Transporte

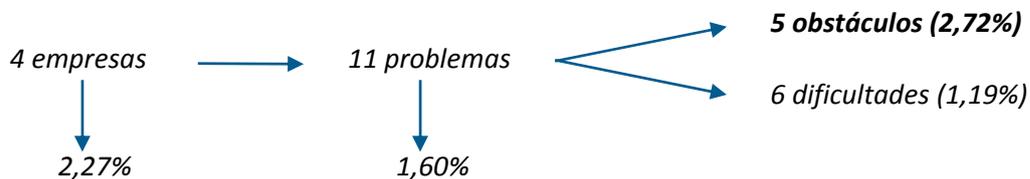
Maquinaria agrícola: diferencias en la altura permitida para camiones, en España se permiten 20 cm. más que en Francia. (Francia)

Problemas encontrados por empresas del sector BIENES DE EQUIPO



ELECTRÓNICA

De las 176 empresas con problemas, en el sector electrónica:



En el sector electrónica, el total de obstáculos detectados está relacionado con la normativa medioambiental. En cuanto a las dificultades encontradas, destacan aquellas relacionadas con la búsqueda de representantes comerciales.

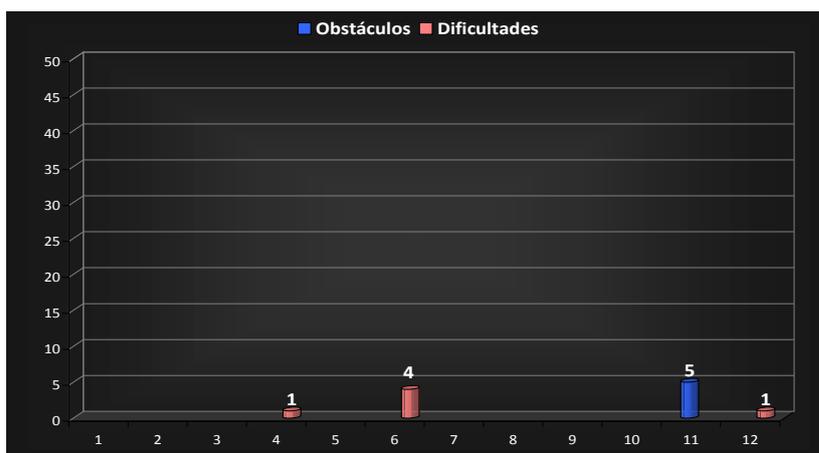
Alemania, Finlandia, Francia, Italia, y Portugal son los Estados miembro donde se han detectado los obstáculos.

DESCRIPCIÓN DE LOS OBSTÁCULOS COMERCIALES

Medioambiente

Equipos transmisores remisores de TV: les exigen cumplir con la normativa medioambiental, distinta en cada Estado miembro. (Francia, Finlandia, Italia, Portugal, Alemania)

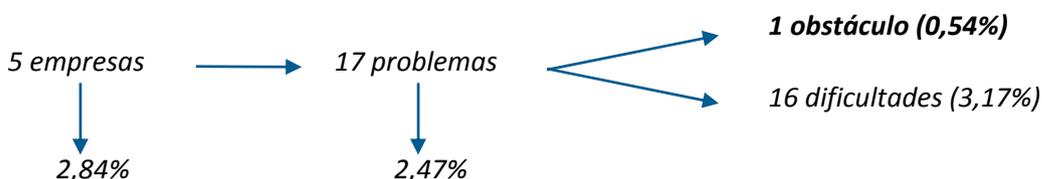
Problemas encontrados por empresas del sector ELECTRÓNICA



1. Normas técnicas
2. Trabas administrativas
3. Envases y embalajes
4. Operaciones comerciales
5. Garantías de mercancías
6. Red comercial
7. Competencia desleal
8. Mercados públicos
9. Movilidad de personas
10. Transporte
11. Medio ambiente
12. Espacio jurídico europeo

TRANSPORTE

De las 176 empresas con problemas, en el sector transporte:



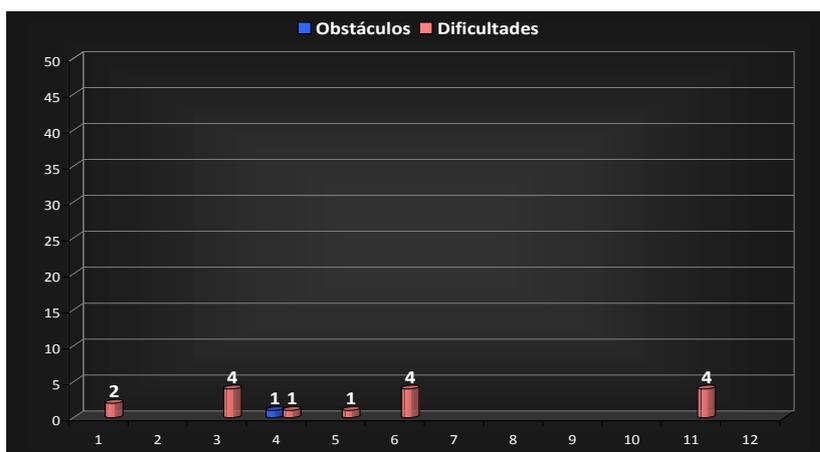
En el sector transporte sólo se ha detectado un obstáculo comercial, relacionado con los retrasos en los pagos. En cuanto a las dificultades, las más numerosas se refieren a las exigencias de clientes, en cuanto a la obtención de certificados medioambientales de carácter voluntario, exigencias sobre la utilización de envases de plástico reutilizable, y la búsqueda de representantes comerciales en otros Estados miembro.

El Estado miembro donde se ha detectado el obstáculo es Italia.

DESCRIPCIÓN DE LOS OBSTÁCULOS COMERCIALES

Operaciones comerciales | **Abrazaderas y anillos de metal para automoción:** continuos retrasos en los pagos, debiendo reclamar las facturas pendientes. (Italia)

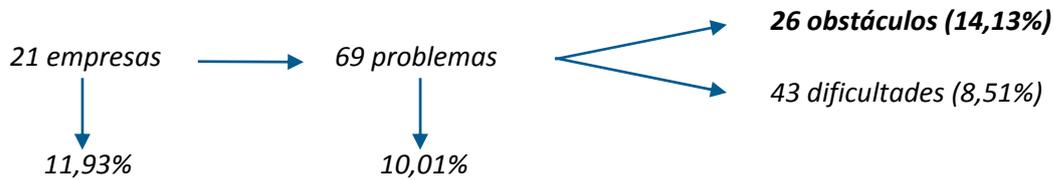
Problemas encontrados por empresas del sector TRANSPORTE



1. Normas técnicas
2. Trabas administrativas
3. Envases y embalajes
4. Operaciones comerciales
5. Garantías de mercancías
6. Red comercial
7. Competencia desleal
8. Mercados públicos
9. Movilidad de personas
10. Transporte
11. Medio ambiente
12. Espacio jurídico europeo

DIVERSOS

De las 176 empresas con problemas, en el sector diversos:



El sector diversos ocupa el cuarto lugar en cuanto a número total de problemas, y el **segundo lugar** si sólo tenemos en cuenta los obstáculos comerciales.

Más del 60% de los obstáculos detectados se refieren a retrasos en los pagos. En cuanto a las dificultades, destacan los casos de impago, las dificultades para encontrar representantes comerciales, las exigencias técnicas que imponen los clientes, así como las exigencias en cuestión de envases y embalajes.

Los Estados miembro más denunciados son Italia, Francia y Alemania.

DESCRIPCIÓN DE LOS OBSTÁCULOS COMERCIALES

Normas técnicas

Bicicletas eléctricas: el producto cumple con la normativa EN 15194, pero les exigen que cumplan con la normativa nacional relativa a luces y dinamos. (Alemania)

Bicicletas eléctricas: el producto está homologado en España y sin embargo les exigen homologarlo nuevamente en este Estado miembro. (Francia)

Juguetes: les exigen cumplir con su normativa nacional que difiere del resto de los EM en cuanto a los decibelios permitidos en el volumen de los walkie-talkies de juguete. (Alemania)

Agujas para biopsias: les exigen pasar nuevas pruebas en laboratorios locales. (Italia)

Cocinas: deben cumplir con sus normas relativas a rendimientos y emisiones de CO₂. (Austria)

Envases y embalajes

Juguetes: su producto lleva el marcado CE y sin embargo les exigen que especifiquen que cumple con las normas de seguridad obligatorias para llevar el marcado. (Suecia, Dinamarca)

Operaciones comerciales

Aparatos medidores de glucosa en sangre; Maquinaria médico-estética; Artículos de regalo; Papel decorativo impreso; Instrumental y aparatos de laboratorio; Mobiliario urbano; Culatas de madera; Artículos deportivos; Kit de blanqueamiento dental; Cocinas: retrasos en los pagos, que oscilan entre los 90 y los 150 días. (Italia, Francia, Grecia, Portugal, Reino Unido, Bélgica, Rep. Checa, Polonia)

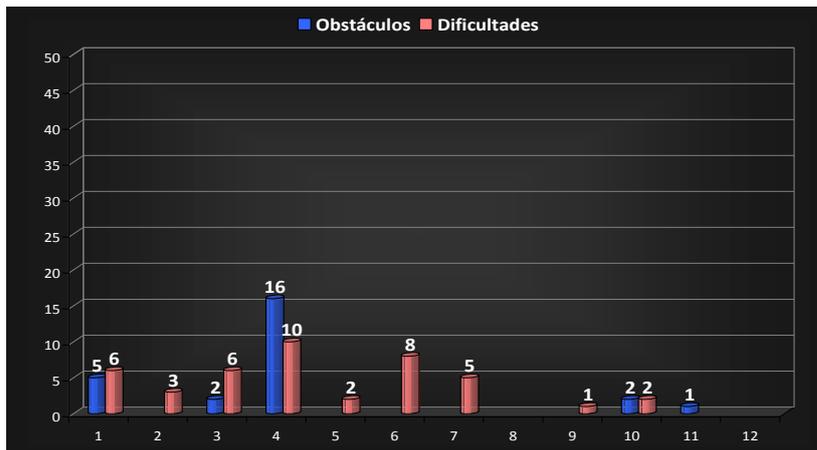
Transporte

Agujas para biopsias: diferencias en el tonelaje permitido para el transporte por carretera. (Alemania, Reino Unido)

Medioambiente

Toldos: han tenido que eliminar un componente químico de la pintura de los toldos, que sí está autorizada su utilización en España. (Alemania)

Problemas encontrados por empresas del sector DIVERSOS



1. Normas técnicas
2. Trabas administrativas
3. Envases y embalajes
4. Operaciones comerciales
5. Garantías de mercancías
6. Red comercial
7. Competencia desleal
8. Mercados públicos
9. Movilidad de personas
10. Transporte
11. Medio ambiente
12. Espacio jurídico europeo

TABULACIÓN DE LOS OBSTÁCULOS POR SECTOR

	Normas técnicas	Trabas admin.	Envases embalajes	Operaciones Comerciales	Comp. desleal	Mercados públicos	Transporte	Medio ambiente	TOTAL
Animal		1		7			2		10
Agrícola	4			7	3				14
Transformados	8	2	8	18			1		37
Químico	7	2		2			1		12
Plásticos	1			4			1		6
Madera	3			2					5
Textil				14	1	4			19
Calzado	1			6					7
Joyería									0
Construcción	4			4					8
Metales	7			7			1		15
Bienes Equipo	7			11			1		19
Electrónica								5	5
Transporte				1					1
Diversos	5		2	16			2	1	26

GRÁFICO DE LOS OBSTÁCULOS POR SECTOR

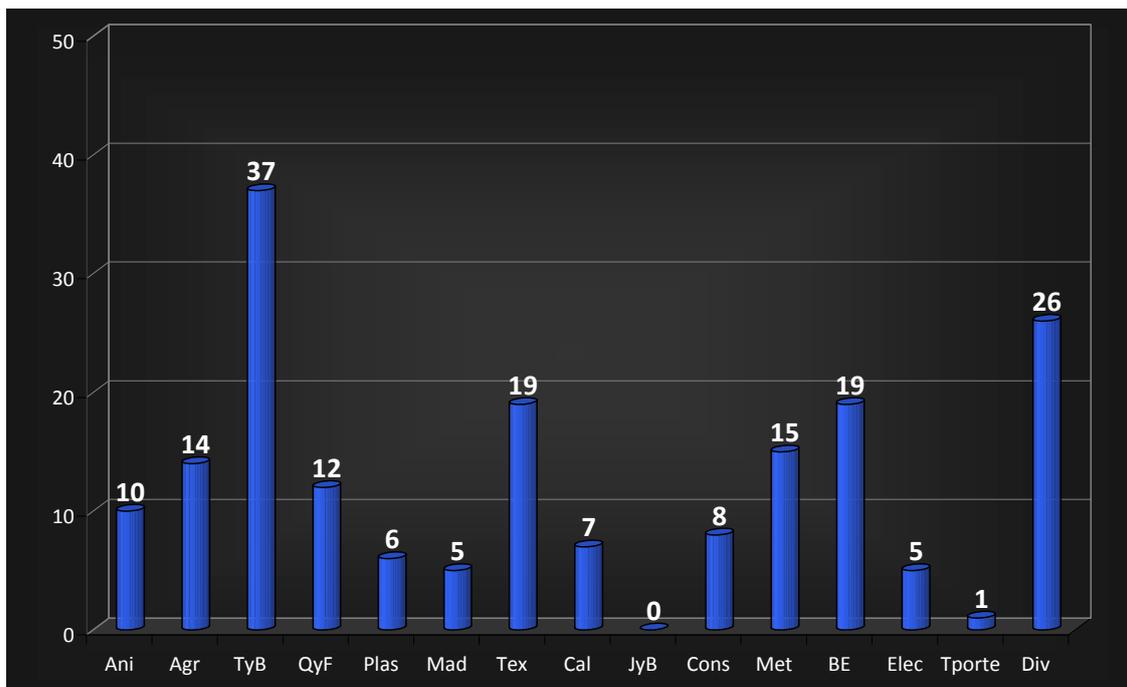
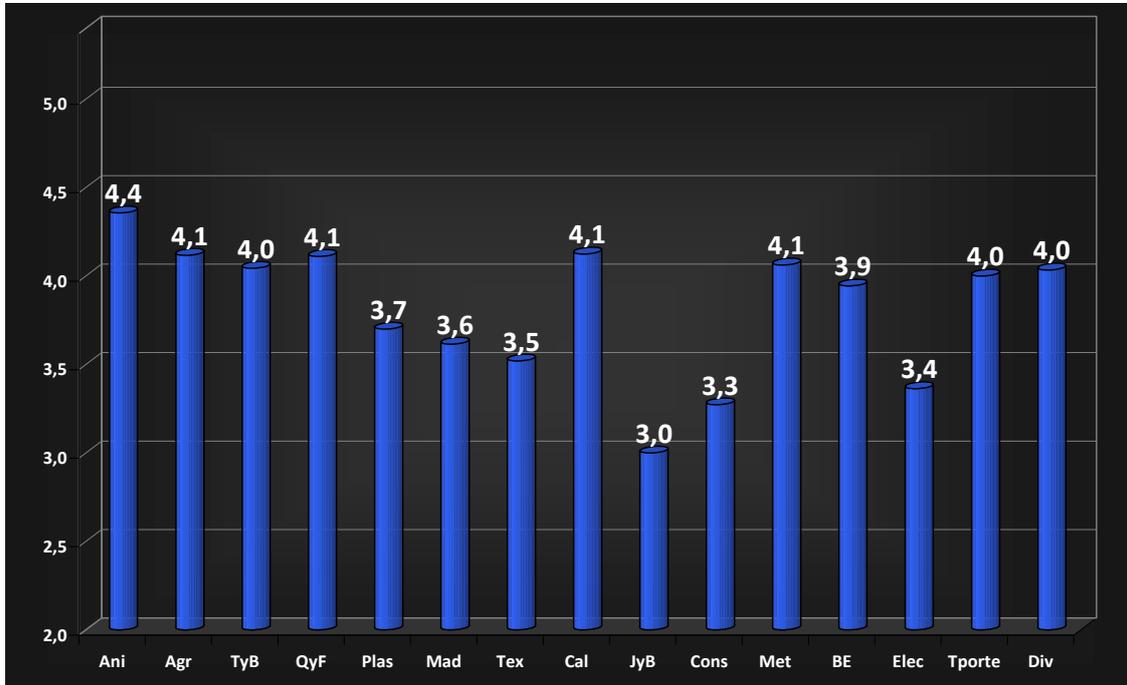


GRÁFICO DE LA SATISFACCIÓN² ANTE EL MERCADO ÚNICO POR SECTOR



Valoración de 1 a 5, siendo 5 la máxima satisfacción.

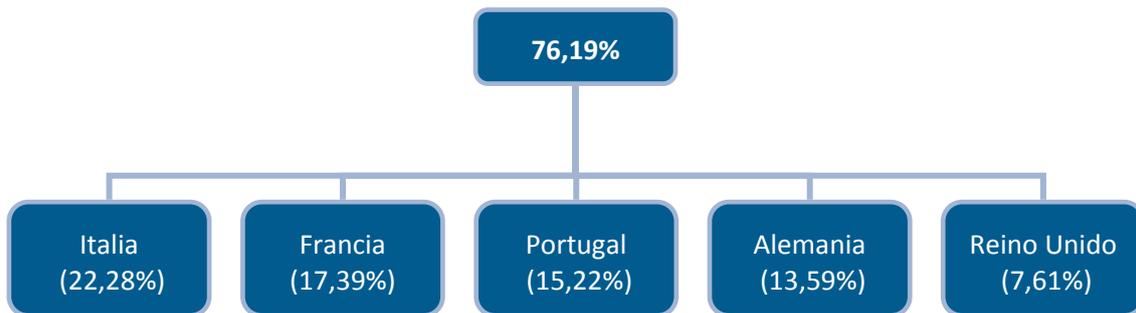
² Este cálculo se realiza teniendo en cuenta todas las empresas entrevistadas y no únicamente las que han detectado problemas.

Francia
Austria Hungría
Irlanda Holanda
Estonia Polonia
Malta Bélgica
Letonia
Grecia
Eslovaquia
Dinamarca
Reino Unido
Rumania
Italia Portugal
Chipre Alemania
Suecia Lituania
Luxemburgo
Eslovenia Bulgaria
República Checa
Finlandia

Estados Miembro

Como en fases anteriores, los problemas relacionados con el funcionamiento del Mercado Único se localizan principalmente en los Estados miembro hacia los que se dirigen la mayor parte de los productos españoles, siguiendo el siguiente orden: Francia, Alemania, Italia, Reino Unido y Portugal.

Teniendo en cuenta únicamente los **obstáculos comerciales**, encontramos que son los mismos cinco Estados los que ocupan los primeros puestos, pero en distinto orden:



Italia y Portugal son los dos Estados miembro en donde se han recogido más obstáculos relacionados con los retrasos en los pagos.

Los obstáculos relacionados con las normas técnicas, se encuentran principalmente en Francia y Alemania.

El mayor número de dificultades se han recogido en Francia y Alemania.

En varios Estados miembro como, Letonia, Irlanda Hungría, Estonia y Chipre, no se han detectado obstáculos comerciales. Asimismo, hay que destacar que en Luxemburgo no se ha registrado ningún problema.

A continuación se describen los problemas encontrados en cada Estado miembro, atendiendo al número de obstáculos detectados, de tal manera que en primer lugar aparece el Estado más denunciado por las empresas españolas y así sucesivamente.

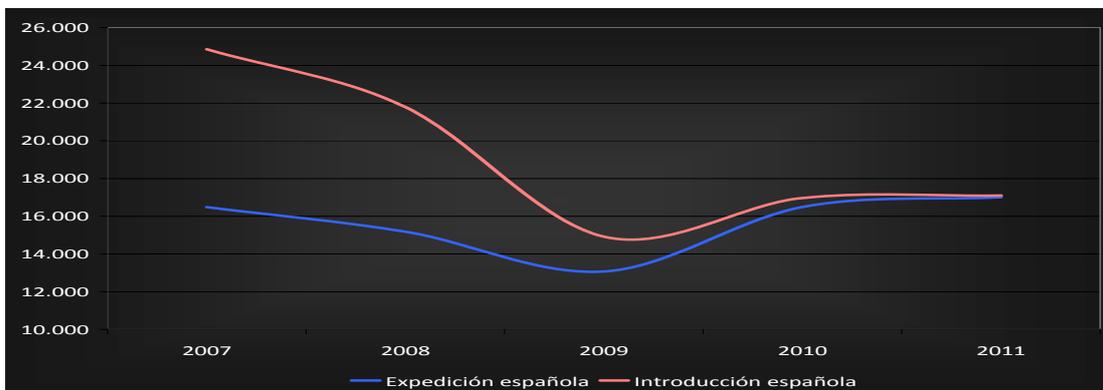
ITALIA (IT)



Relaciones comerciales con Italia

Italia fue nuestro **4º cliente** y nuestro **4º proveedor** durante 2011.

Las principales expediciones españolas a Italia en 2011 fueron: vehículos automóviles, tractores; aparatos y material eléctricos; materias plásticas y sus manufacturas; grasas, aceite animal o vegetal; y fundición, hierro y acero.



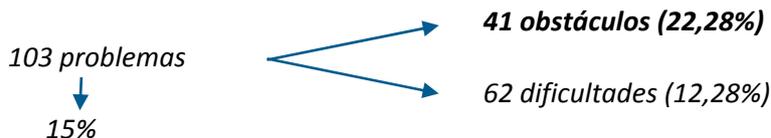
	2007	2008	2009	2010	2011
Expedición española	16.475,23	15.177,29	13.069,83	16.488,63	17.007,29
Introducción española	24.850,18	21.784,99	14.916,36	16.965,45	17.097,50
Saldo para España	-8.374,95	-6.607,70	-1.846,53	-476,82	-90,21
Cobertura (%)	66,30	69,67	87,62	97,19	99,47

Fuente: DataComex, millones de euros.

Datos: 2011 provisionales; resto definitivos.

Problemas encontrados

De los 689 problemas totales, en Italia se han detectado:



Italia ocupa el tercer lugar por número total de problemas, y el **primer lugar** por número de obstáculos.

Las empresas de los sectores textil y transformados y bebidas, son las que más obstáculos han encontrado en Italia.

DESCRIPCIÓN DE LOS OBSTÁCULOS COMERCIALES

Normas técnicas

Coadyuvante tecnológico para reducir aromas del vino: no admiten el cloruro de plata como coadyuvante para los vinos de D.O. de Ribera o Rioja.

Biocidas: la Directiva sobre biocidas (BPR) aún no ha entrado en vigor, por lo que les exigen nuevos certificados y registrar el producto en su Ministerio de Sanidad.

Maquinaria agrícola especializada: existencia de un Reglamento técnico (Nuovo Codice della Strada 285/92) que establece criterios de peso y ejes para remolques, distintos a los exigidos en España.

Sistemas de detección de gases tóxicos y explosivos para estacionamientos subterráneos: falta de armonización en los equipos de detección de gases para estacionamientos subterráneos. Italia exige que los sistemas detecten, además del CO2, otros gases.

Agujas para biopsias: les exigen pasar nuevas pruebas en laboratorios locales.

Operaciones comerciales

Pescado fresco; Mejillones; Pescado y marisco congelados; Huevos de gallina; Azafrán; Aceitunas; Cítricos; Frutas; Magdalenas; Embutidos; Harinas y sémolas; Conservas vegetales; Bollería industrial; Materias primas de plásticos para botellas de agua, refrescos, etc.; Moda femenina; Ropa hombre y mujer; Alfombras; Textil hogar; Abrigos; Sábanas, colchas, fundas; Moda infantil; Calzado; Marroquinería y bolsos; Calzado señora y caballero; Granito ornamental; Platos de ducha; Composite de aluminio y otros metales; Escobillas para motores eléctricos, piezas especiales de grafito; Máquinas de electroerosión por penetración y por hilo; Abrazaderas y anillos de metal para automoción; Aparatos medidores de glucosa en sangre; Maquinaria médico-estética; Papel decorativo impreso: frecuentes retrasos en los pagos.

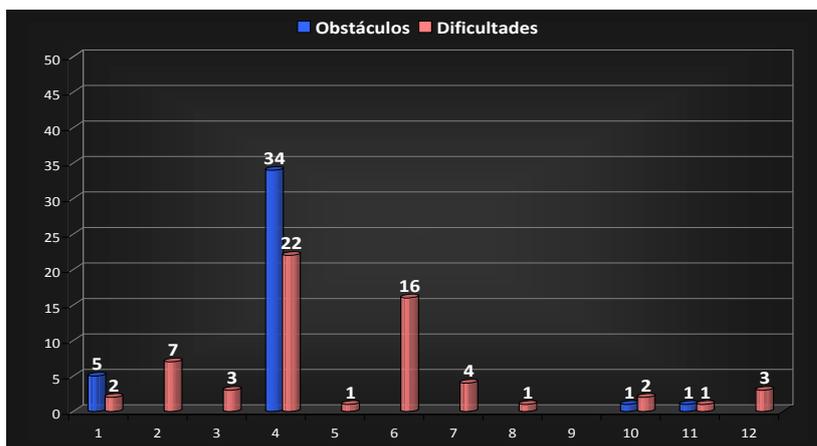
Transporte

Alambrón de cobre y derivados: falta de armonización del tonelaje permitido para el transporte por carretera.

Medioambiente

Equipos transmisores emisores de TV: les exigen cumplir con la normativa medioambiental, distinta en cada Estado miembro.

Problemas encontrados por empresas en ITALIA



1. Normas técnicas
2. Trabas administrativas
3. Envases y embalajes
4. Operaciones comerciales
5. Garantías de mercancías
6. Red comercial
7. Competencia desleal
8. Mercados públicos
9. Movilidad de personas
10. Transporte
11. Medio ambiente
12. Espacio jurídico europeo

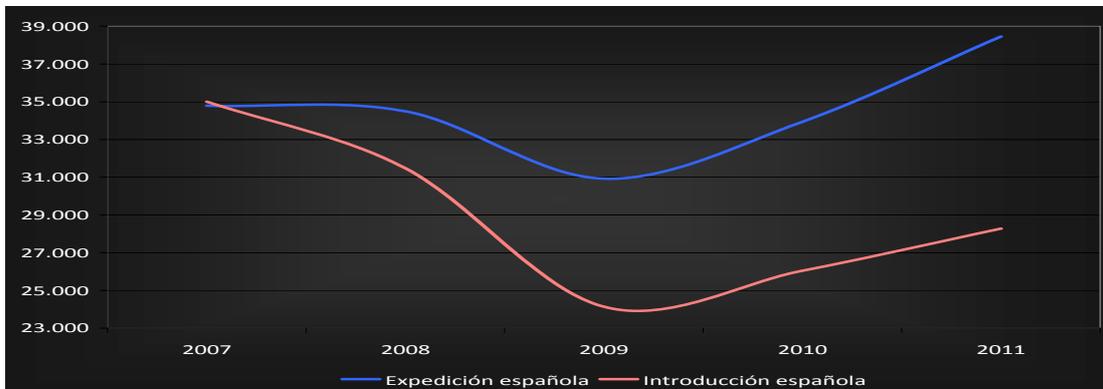
FRANCIA (FR)



Relaciones comerciales con Francia

Francia fue nuestro **1^{er} cliente** y nuestro **2^o proveedor** durante 2011.

Las principales expediciones españolas a Francia en 2011 fueron: vehículos automóviles, tractores; máquinas y aparatos mecánicos; combustibles, aceites minerales; aparatos y material eléctricos; y materias plásticas y sus manufacturas.



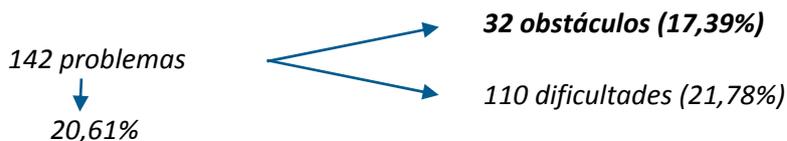
	2007	2008	2009	2010	2011
Expedición española	34.786,67	34.490,97	30.922,67	33.941,58	38.455,21
Introducción española	35.001,12	31.472,02	24.136,06	26.037,73	28.275,20
Saldo para España	-214,45	3.018,95	6.786,61	7.903,85	10.180,01
Cobertura (%)	99,39	109,59	128,12	130,36	136,00

Fuente: DataComex, millones de euros.

Datos: 2011 provisionales; resto definitivos.

Problemas encontrados

De los 689 problemas totales, en Francia se han detectado:



Francia ocupa el primer lugar por número total de problemas, y el **segundo lugar** por número total de obstáculos.

Las empresas del sector transformados y bebidas son las que más obstáculos han encontrado en Francia.

DESCRIPCIÓN DE LOS OBSTÁCULOS COMERCIALES

Normas técnicas

Pienseo extrusionado: la norma comunitaria marca que el nivel de cenizas en piensos debe ser inferior al 8%, sin embargo en Francia exigen un límite inferior.

Legumbres secas: falta de armonización relativa a los estándares de calidad para las legumbres envasadas. No existe la categoría “extra” para el garbanzo.

Marshmallows: exigen cumplir con los requisitos específicos que marca la legislación francesa, como por ejemplo la migración de plásticos, o poliespan al producto.

Fertilizantes: falta de armonización para los microelementos (hierro, magnesio, zinc...) o compuestos orgánicos en los productos fertilizantes.

Coadyuvante tecnológico para reducir aromas del vino: no admiten el cloruro de plata como coadyuvante para los vinos de D.O. de Ribera o Rioja.

Adhesivos: aplicación más restrictiva de la norma que regula los adhesivos para envases alimentarios, en cuanto a los límites máximos de determinados metales pesados.

Mueble tapizado: falta de armonización para el relleno de los sofás (gramaje, densidad...).

Composite de aluminio y otros metales: la falta de armonización de la idoneidad técnica para la construcción, obliga a cumplir con las normas de cada Estado miembro.

Maquinas paletizadoras: los límites de las Directivas relativos a estas máquinas son muy amplios, con lo que este Estado miembro impone unos límites, siendo éstos más restrictivos que en España.

Maquinaria agrícola: los criterios de análisis y comprobación de las máquinas son diferentes según el Estado miembro.

Bicicletas eléctricas: el producto está homologado en España y sin embargo les exigen homologarlo nuevamente en este Estado miembro.

Trabas administrativas

Aceite de oliva: el pago del impuesto BAPSA, es discriminatorio, en cuanto que grava al aceite de oliva con una tasa superior a otros aceites.

Harinas y sémolas: pago discriminatorio del impuesto BAPSA.

Operaciones comerciales

Mejillones; Huevos de gallina; Confitería; Mobiliario infantil; Mueble hogar; Calzado; Granito ornamental; Calderería; Máquinas de electroerosión por penetración y por hilo; Maquinaria médico-estética; Cocinas; Instrumental y aparatos de laboratorio: frecuentes retrasos en los pagos.

Competencia desleal

Cítricos: las grandes cadenas de supermercados como AUCHAN y CARREFOUR, fijan precios.

Mercados públicos

Cinta técnica textil: trabas administrativas para impedir adjudicar contratos públicos a empresas no nacionales.

Transporte

Aceite de oliva: falta de armonización en cuanto al tonelaje máximo permitido para el transporte por carretera.

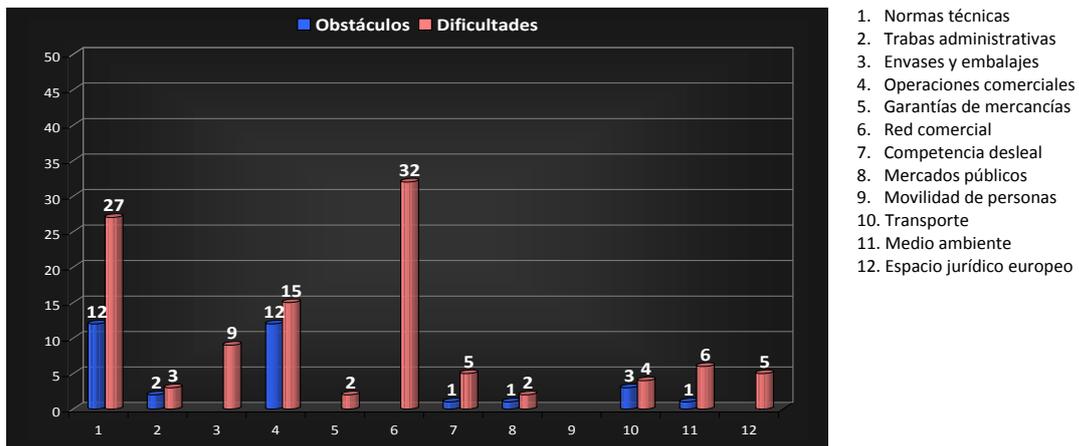
Adhesivos: la ley de cabotaje francesa no permite realizar más de 3 operaciones de transporte terrestre en su territorio en un plazo máximo de 7 días.

Maquinaria agrícola: diferencias en la altura permitida para camiones, en España se permiten 20 cm. más que en Francia.

Medioambiente

Equipos transmisores emisores de TV: les exigen cumplir con la normativa medioambiental, distinta en cada Estado miembro.

Problemas encontrados por empresas en FRANCIA



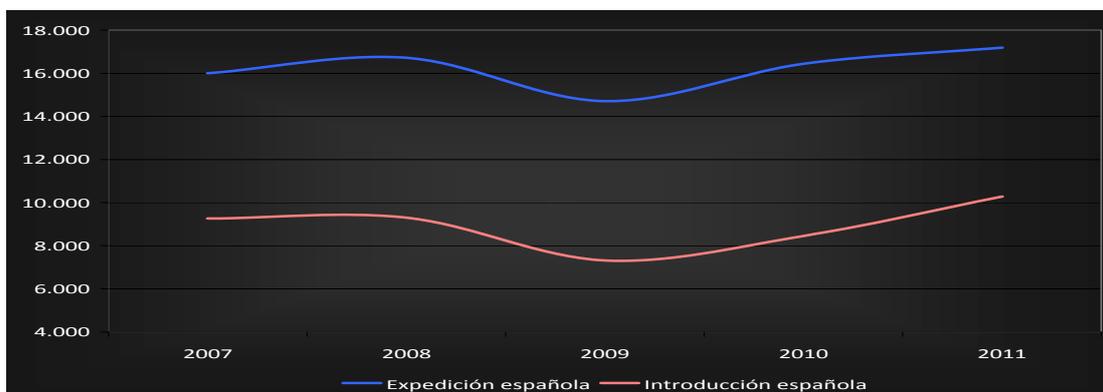
PORTUGAL (PT)



Relaciones comerciales con Portugal

Portugal fue nuestro **3^{er} cliente** y nuestro **8^o proveedor** durante 2011.

Las principales expediciones españolas a Portugal en 2011 fueron: combustibles, aceites minerales; vehículos automóviles, tractores; máquinas y aparatos mecánicos; aparatos y material eléctricos; y materias plásticas y sus manufacturas.



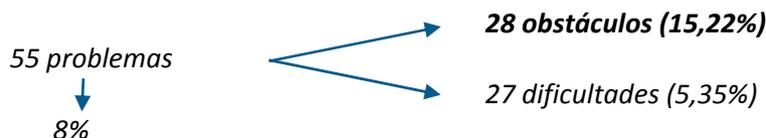
	2007	2008	2009	2010	2011
Expedición española	16.002,87	16.719,54	14.707,85	16.439,59	17.191,62
Introducción española	9.267,61	9.303,59	7.318,63	8.458,04	10.284,37
Saldo para España	6.735,26	7.415,95	7.389,22	7.981,55	6.907,25
Cobertura (%)	172,68	179,71	99,04	194,37	167,16

Fuente: DataComex, millones de euros.

Datos: 2011 provisionales; resto definitivos.

Problemas encontrados

De los 689 problemas totales, en Portugal se han detectado:



Portugal ocupa el quinto lugar por número de problemas, y el **tercer lugar** por número de obstáculos.

Las empresas de los sectores de bienes de equipo, metales y textil, son las que más obstáculos han encontrado en Portugal.

DESCRIPCIÓN DE LOS OBSTÁCULOS COMERCIALES

Normas técnicas

Biocidas: la Directiva sobre biocidas (BPR) aún no ha entrado en vigor, por lo que les exigen nuevos certificados y registrar el producto en su Ministerio de Sanidad.

Composite de aluminio y otros metales: la falta de armonización de la idoneidad técnica para la construcción, obliga a cumplir con las normas de este Estado miembro.

Herramientas de corte: no aceptan las normas DIN.

Ascensores: la implementación de la enmienda A3 de la UNE EN 81-1/2, tenía como plazo hasta diciembre de 2011, sin embargo en este Estado miembro no se ha implementado.

Operaciones comerciales

Frutas; Confeitería; Panadería y bollería congelada; Conservas vegetales; Biocidas; Botas de goma; Hilados de algodón; Sábanas, colchas, fundas; Tejidos para confección; Calzado señora y caballero; Composite de aluminio y otros metales; Perfiles y accesorios de aluminio; Guías para taladros; Escobillas para motores eléctricos, piezas especiales de grafito; Maquinaria para minería y construcción; Maquinaria para mantenimiento y almacenaje; Sistemas de detección de gases tóxicos y explosivos para estacionamientos subterráneos; Máquinas de electroerosión por penetración y por hilo; Instrumental y aparatos de laboratorio; Mobiliario urbano; Artículos deportivos: frecuentes retrasos en los pagos.

Competencia desleal

Alfombras y felpudos: supuestas ayudas estatales al transporte de mercancías para exportación.

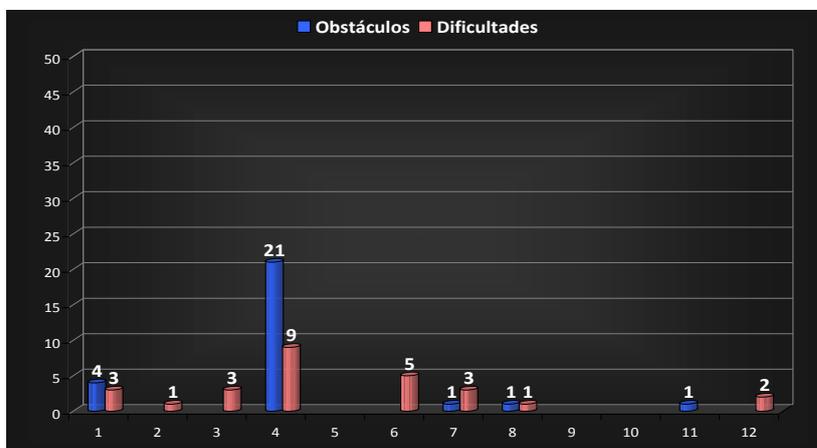
Mercados públicos

Cinta técnica textil: trabas administrativas para impedir adjudicar contratos públicos a empresas no nacionales.

Medioambiente

Equipos transmisores emisores de TV: les exigen cumplir con la normativa medioambiental, distinta en cada Estado miembro.

Problemas encontrados por empresas en PORTUGAL



1. Normas técnicas
2. Trabas administrativas
3. Envases y embalajes
4. Operaciones comerciales
5. Garantías de mercancías
6. Red comercial
7. Competencia desleal
8. Mercados públicos
9. Movilidad de personas
10. Transporte
11. Medio ambiente
12. Espacio jurídico europeo

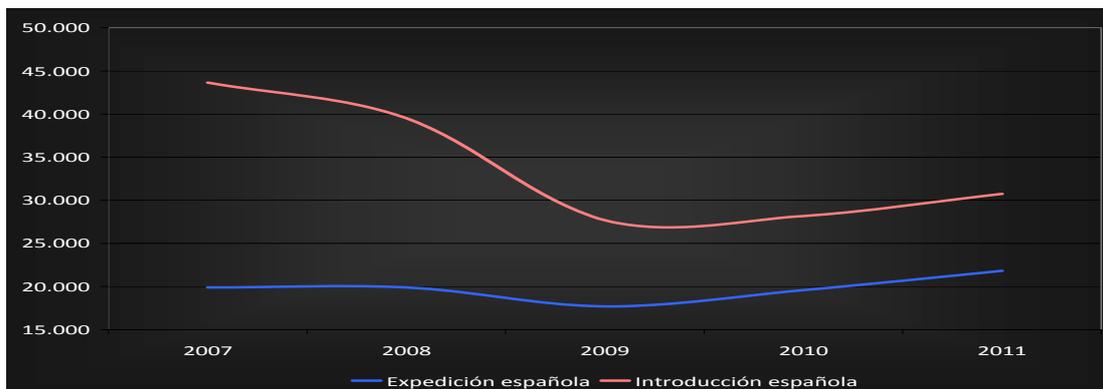
ALEMANIA (DE)



Relaciones comerciales con Alemania

Alemania fue nuestro **2º cliente** y **1º proveedor** durante 2011.

Las principales expediciones españolas a Alemania en 2011 fueron: vehículos automóviles, tractores; aparatos y material eléctricos; máquinas y aparatos mecánicos; frutas / frutos, s/ conservar; y legumbres, hortalizas, s/conservar.



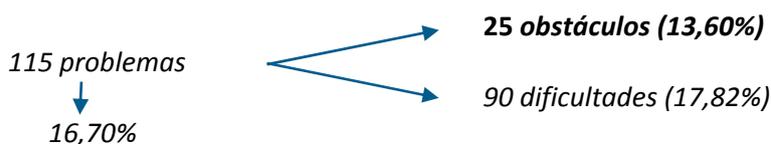
	2007	2008	2009	2010	2011
Expedición española	19.892,59	19.897,14	17.699,58	19.576,44	21.823,91
Introducción española	43.645,03	39.508,92	27.679,32	28.174,82	30.740,90
Saldo para España	-23.752,44	-19.611,78	-9.979,74	-8.598,38	-8.916,99
Cobertura (%)	45,58	50,36	63,95	69,48	70,99

Fuente: DataComex, millones de euros.

Datos: 2011 provisionales; resto definitivos.

Problemas encontrados

De los 689 problemas totales, en Alemania se han detectado:



Alemania ocupa el segundo lugar por número total de problemas y el **cuarto lugar** por número total de obstáculos.

Las empresas del sector transformados y bebidas, son las que más obstáculos han detectado en Alemania.

DESCRIPCIÓN DE LOS OBSTÁCULOS COMERCIALES

Normas técnicas

Azafrán: diferencias en la composición del azafrán, referido a los tipos de colorantes.

Harinas y sémolas: la autorización de productos ecológicos es más exigente que la establecida por la normativa comunitaria.

Legumbres secas: falta de armonización relativa a los estándares de calidad para las legumbres envasadas.

Quesos: los límites máximos para la Tamicina, antifúngico del queso, permitidos en Alemania, son menores que los permitidos en el resto de Estados miembro.

Mueble tapizado: falta de armonización para el relleno de los sofás (gramaje, densidad...).

Calzado y componentes: falta de armonización respecto de los modelos de utilidad.

Láminas impermeables para la edificación de embalses: les exigen obtener la certificación DIBT y BAM para obra pública.

Composite de aluminio y otros metales: la falta de armonización de la idoneidad técnica para la construcción, obliga a cumplir con las normas de este Estado miembro.

Bicicletas eléctricas: el producto cumple con la normativa EN 15194, pero les exigen que cumplan con su normativa relativa a luces y dinamos.

Juguetes: les exigen cumplir con su normativa nacional diferente al del resto de los EM en cuanto a los decibelios permitidos en el volumen de los walkie-talkies de juguete.

Envases y embalajes

Bollería industrial: les exigen cumplir con el Reglamento 1169/11, que no es de obligado cumplimiento hasta el año 2014.

Bollería industrial: les exigen etiquetar no sólo los envases de venta unitarios, sino también cada unidad independiente, en base a normativa nacional.

Operaciones comerciales

Azafrán; Legumbres secas; Vino D.O. Navarra; Vinos; Materias primas de plásticos para botellas de agua, refrescos, etc.; Lana para labores; Maquinaria agrícola: frecuentes retrasos en los pagos.

Competencia desleal

Cítricos: las grandes cadenas de supermercados como ALDI y LIDL fijan precios.

Mercados públicos

Cinta técnica textil: trabas administrativas para impedir adjudicar contratos públicos a empresas no nacionales.

Transporte

Ácido fluorhídrico: restricciones al transporte por carretera del producto.

Agujas para biopsias: diferencias en el tonelaje permitido para el transporte por carretera.

Medioambiente

Equipos transmisores emisores de TV: les exigen cumplir con la normativa medioambiental, distinta en cada Estado miembro.

Toldos: han tenido que eliminar un componente químico de la pintura de los toldos, autorizado en España, pero no en Alemania.

Problemas encontrados por empresas en ALEMANIA



1. Normas técnicas
2. Trabas administrativas
3. Envases y embalajes
4. Operaciones comerciales
5. Garantías de mercancías
6. Red comercial
7. Competencia desleal
8. Mercados públicos
9. Movilidad de personas
10. Transporte
11. Medio ambiente
12. Espacio jurídico europeo

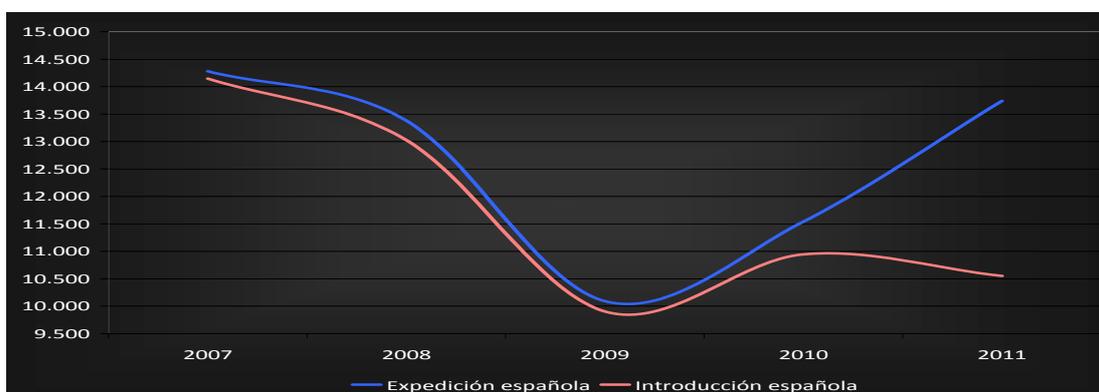
REINO UNIDO (GB)



Relaciones comerciales con el Reino Unido

El Reino Unido fue nuestro **5º cliente** y nuestro **6º proveedor** durante 2011.

Las principales expediciones españolas al Reino Unido en 2011 fueron: vehículos automóviles, tractores; piedra, metales preciosos, joyería; máquinas y aparatos mecánicos; aparatos y material eléctricos; y legumbres, hortalizas, s/ conservar.



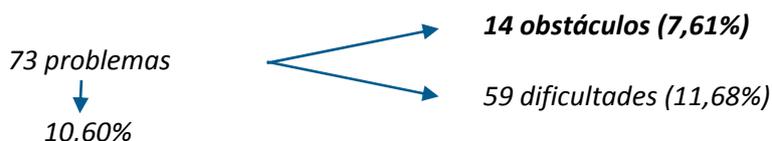
	2007	2008	2009	2010	2011
Expedición española	14.278,54	13.381,38	10.091,66	11.540,76	13.739,50
Introducción española	14.145,90	13.025,28	9.904,34	10.944,11	10.550,04
Saldo para España	132,64	356,101	187,32	596,65	3.189,46
Cobertura (%)	100,94	102,73	101,89	105,45	130,23

Fuente: DataComex, millones de euros.

Datos: 2011 provisionales; resto definitivos.

Problemas encontrados

De los 689 problemas totales, en el Reino Unido se han detectado:



Reino Unido ocupa el cuarto lugar por número total de problemas, y el **quinto lugar** por número de obstáculos.

Las empresas de los sectores transformados y bebidas, agrícola y metales, son las que más obstáculos han encontrado en el Reino Unido.

DESCRIPCIÓN DE LOS OBSTÁCULOS COMERCIALES

Normas técnicas

Piedra natural, mármol: este Estado miembro aplica sus normas técnicas sobre las características físico-mecánicas de la piedra natural.

Composite de aluminio y otros metales: la falta de armonización de la idoneidad técnica para la construcción, obliga a cumplir con las normas de este Estado miembro.

Acero inoxidable: falta de armonización relativa al uso de acero inoxidable en la construcción, que les obliga a cumplir con las normas British Standard 6744.

Trabas administrativas

Ganado vacuno: no aceptan la certificación sanitaria española.

Complemento nutricional para el crecimiento del cabello: su producto es considerado en España como fármaco medicinal y en este Estado miembro como complemento nutricional, por lo que lleva procedimientos diferentes y les exigen volver a registrarlo.

Envases y embalajes

Vinos y cavas: les exigen cumplir con la normativa de la Food Standard Agency sobre etiquetado. Dicha norma, requiere que se consignen en la etiqueta, detalles no exigidos en España.

Legumbres secas: falta de armonización en el etiquetado de valores nutricionales (semáforo nutricional), no exigido en España.

Operaciones comerciales

Azafrán; Confitería; Lana para labores; Artículos de regalo; Instrumental y aparatos de laboratorio: frecuentes retrasos en los pagos.

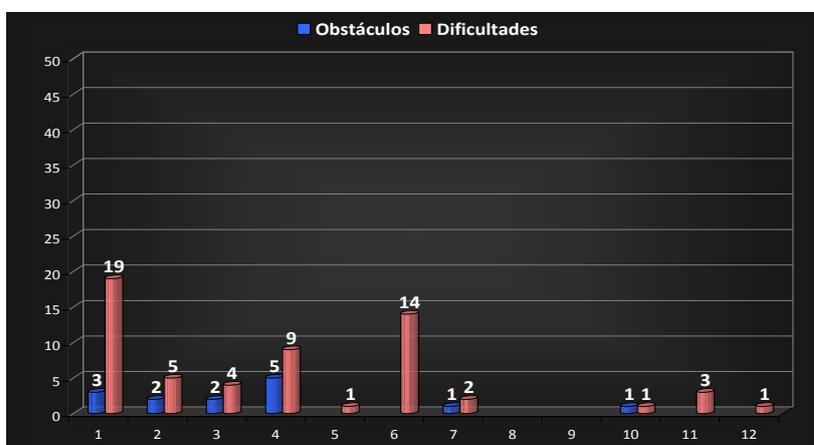
Competencia desleal

Cítricos: las grandes cadenas de supermercados como TESCO fijan precios.

Transporte

Agujas para biopsias: diferencias en el tonelaje permitido para el transporte por carretera.

Problemas encontrados por empresas en el REINO UNIDO



1. Normas técnicas
2. Trabas administrativas
3. Envases y embalajes
4. Operaciones comerciales
5. Garantías de mercancías
6. Red comercial
7. Competencia desleal
8. Mercados públicos
9. Movilidad de personas
10. Transporte
11. Medio ambiente
12. Espacio jurídico europeo

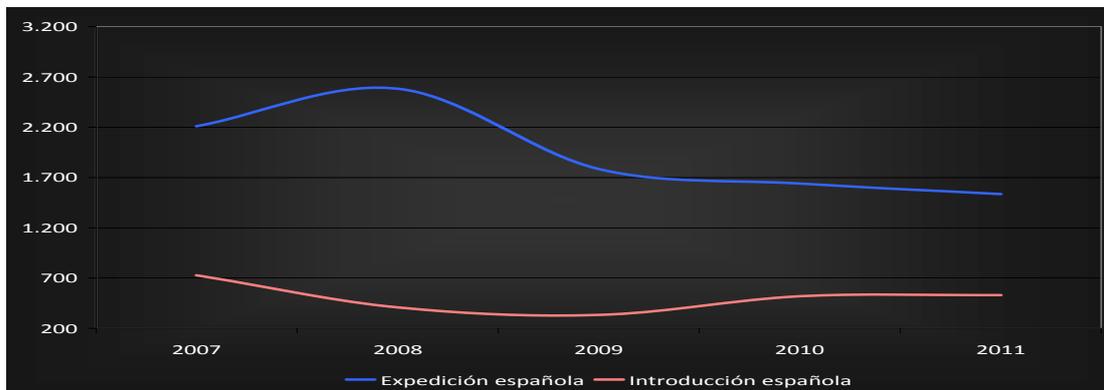
GRECIA (GR)



Relaciones comerciales con Grecia

Grecia fue nuestro **28º cliente** y nuestro **60º proveedor** durante 2011.

Las principales expediciones españolas a Grecia en 2011 fueron: vehículos automóviles, tractores; prendas de vestir, no de punto; prendas de vestir, de punto; productos farmacéuticos; y aparatos y material eléctricos.



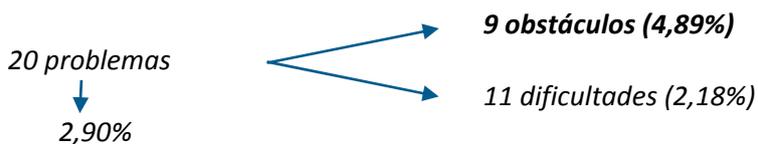
	2007	2008	2009	2010	2011
Expedición española	2.210,82	2.583,49	1.784,95	1.641,10	1.535,99
Introducción española	728,01	409,14	333,90	519,64	531,36
Saldo para España	1.482,81	2.174,35	1.451,05	1.121,46	1.004,63
Cobertura (%)	303,68	631,45	534,58	315,81	289,07

Fuente: DataComex, millones de euros.

Datos: 2011 provisionales; resto definitivos.

Problemas encontrados

De los 689 problemas totales, en Grecia se han detectado:



Las empresas de los sectores transformados y bebidas, textil y diversos, son las que más obstáculos han detectado en Grecia.

DESCRIPCIÓN DE LOS OBSTÁCULOS COMERCIALES

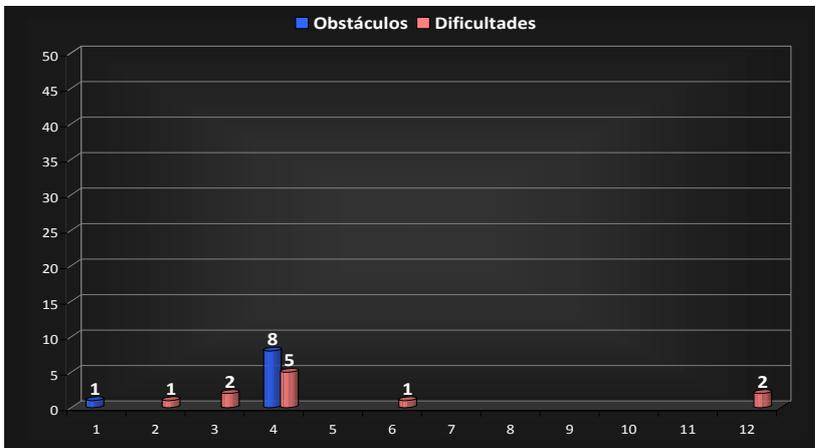
Normas técnicas

Biocidas: la Directiva sobre biocidas (BPR) aún no ha entrado en vigor, por lo que les exigen nuevos certificados y registrar el producto en su Ministerio de Sanidad.

Operaciones comerciales

Huevos de gallina; Conservas vegetales; Chocolate; Ropa hombre y mujer; Abrigos; Calzado; Papel decorativo impreso; Instrumental y aparatos de laboratorio: frecuentes retrasos en los pagos.

Problemas encontrados por empresas en GRECIA



1. Normas técnicas
2. Trabas administrativas
3. Envases y embalajes
4. Operaciones comerciales
5. Garantías de mercancías
6. Red comercial
7. Competencia desleal
8. Mercados públicos
9. Movilidad de personas
10. Transporte
11. Medio ambiente
12. Espacio jurídico europeo

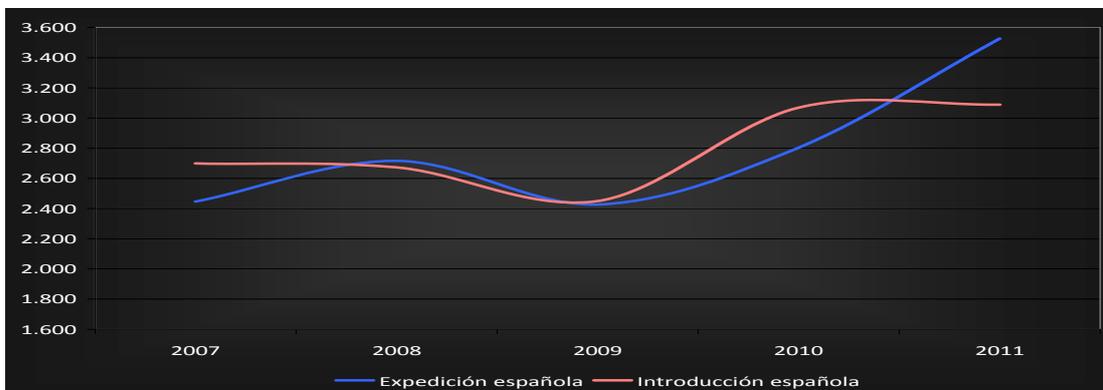
POLONIA (PL)



Relaciones comerciales con Polonia

Polonia fue nuestro **12º cliente** y nuestro **19º proveedor** durante 2011.

Las principales expediciones españolas a Polonia en 2011 fueron: vehículos automóviles, tractores; aparatos y material eléctricos; máquinas y aparatos mecánicos; frutas / frutos, s/ conservar; y manufacturas de fundición, hierro/acero.



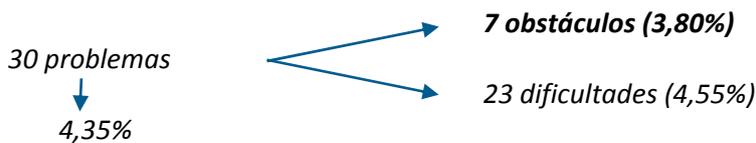
	2007	2008	2009	2010	2011
Expedición española	2.446,21	2.716,38	2.427,06	2.803,20	3.525,68
Introducción española	2.699,17	2.672,83	2.449,80	3.068,81	3.088,36
Saldo para España	-252,96	43,55	-22,74	-265,61	437,32
Cobertura (%)	90,63	101,63	99,07	91,34	114,16

Fuente: DataComex, millones de euros.

Datos: 2011 provisionales; resto definitivos.

Problemas encontrados

De los 689 problemas totales, en Polonia se han detectado:



Las empresas de los sectores transformados y bebidas y metales, son las que más obstáculos han detectado en Polonia.

DESCRIPCIÓN DE LOS OBSTÁCULOS COMERCIALES

Normas técnicas

Composite de aluminio y otros metales: la falta de armonización de la idoneidad técnica para la construcción, obliga a cumplir con las normas de este Estado miembro.

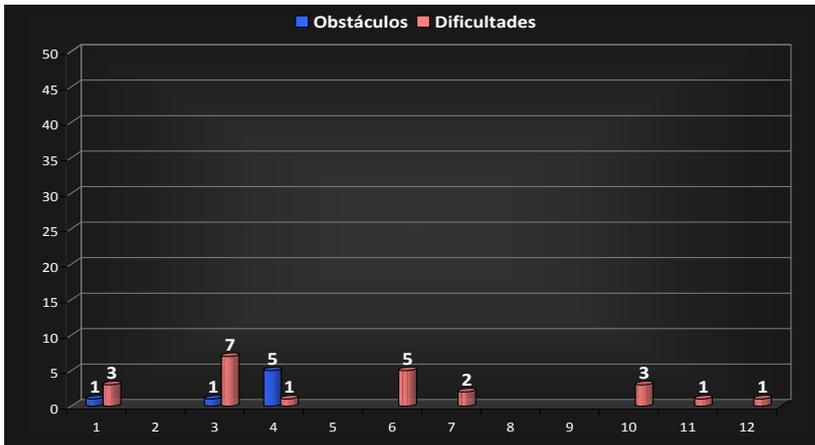
Envases y embalajes

Aceite de oliva virgen extra: exigen que la resistencia de apilado del vidrio sea 4 veces superior a la exigida en el resto de Estados miembro.

Operaciones comerciales

Vinos y cavas; Botas de goma; Granito ornamental; Composite de aluminio y otros metales; Artículos de regalo: frecuentes retrasos en los pagos.

Problemas encontrados por empresas en POLONIA



1. Normas técnicas
2. Trabas administrativas
3. Envases y embalajes
4. Operaciones comerciales
5. Garantías de mercancías
6. Red comercial
7. Competencia desleal
8. Mercados públicos
9. Movilidad de personas
10. Transporte
11. Medio ambiente
12. Espacio jurídico europeo

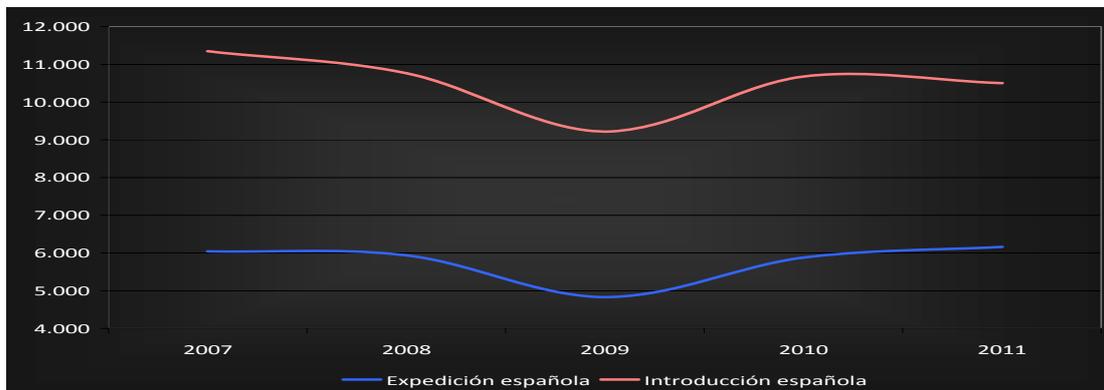
HOLANDA (NL)



Relaciones comerciales con Holanda

Holanda fue nuestro **7º cliente** y nuestro **7º proveedor** durante 2011.

Las principales expediciones españolas a Holanda en 2011 fueron: vehículos automóviles, tractores; combustibles, aceites minerales; legumbres, hortalizas, s/ conservar; productos químicos orgánicos; y productos farmacéuticos.



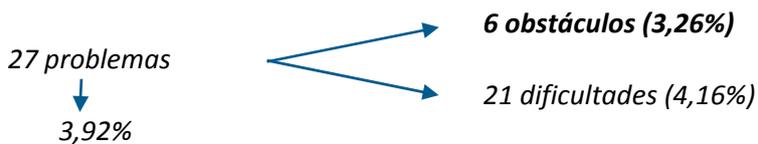
	2007	2008	2009	2010	2011
Expedición española	6.042,95	5.936,69	4.826,32	5.877,53	6.162,57
Introducción española	11.350,03	10.766,25	9.218,19	10.676,67	10.503,11
Saldo para España	-5.307,08	-4.829,57	-4.391,87	-4.799,14	-4.340,54
Cobertura (%)	53,24	55,14	52,36	55,05	58,67

Fuente: DataComex, millones de euros.

Datos: 2011 provisionales; resto definitivos.

Problemas encontrados

De los 689 problemas totales, en Holanda se han detectado:



Las empresas del sector transformados y bebidas, son las que más obstáculos han detectado en Holanda.

DESCRIPCIÓN DE LOS OBSTÁCULOS COMERCIALES

Normas técnicas

Fertilizantes: falta de armonización para los microelementos (hierro, magnesio, zinc...) o compuestos orgánicos en los productos fertilizantes.

Mueble tapizado: falta de armonización para el relleno de los sofás (gramaje, densidad...).

Maquinas paletizadoras: los límites de las Directivas relativos a estas máquinas son muy amplios, con lo que este Estado miembro impone unos límites, siendo éstos más restrictivos que en España.

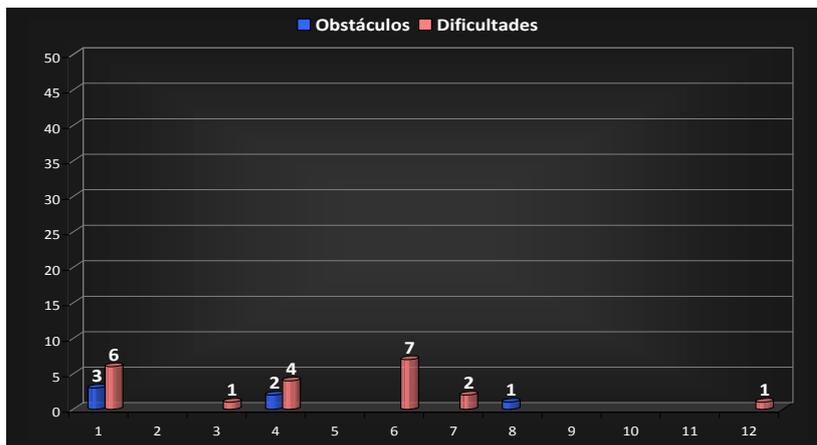
Operaciones comerciales

Vino D.O. Navarra; Vinos tranquilos : frecuentes retrasos en los pagos.

Mercados públicos

Cinta técnica textil: trabas administrativas para impedir adjudicar contratos públicos a empresas no nacionales.

Problemas encontrados por empresas en HOLANDA



1. Normas técnicas
2. Trabas administrativas
3. Envases y embalajes
4. Operaciones comerciales
5. Garantías de mercancías
6. Red comercial
7. Competencia desleal
8. Mercados públicos
9. Movilidad de personas
10. Transporte
11. Medio ambiente
12. Espacio jurídico europeo

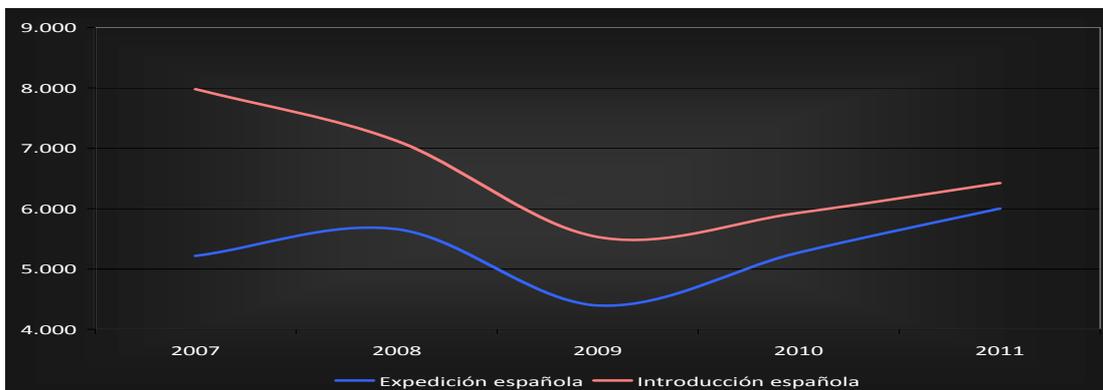
BÉLGICA (BE)



Relaciones comerciales con Bélgica

Bélgica fue nuestro **8º cliente** y nuestro **10º proveedor** durante 2011.

Las principales expediciones españolas a Bélgica en 2011 fueron: vehículos automóviles, tractores; máquinas y aparatos mecánicos; conjunto de otros productos; materias plásticas y sus manufacturas; y productos químicos orgánicos.



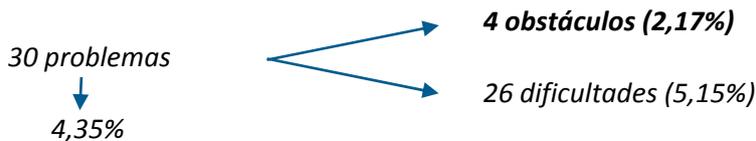
	2007	2008	2009	2010	2011
Expedición española	5.217,47	5.660,61	4.396,71	5.271,80	6.001,07
Introducción española	7.981,80	7.122,76	5.531,59	5.930,87	6.423,67
Saldo para España	-2.764,33	-1.462,15	-1.134,88	-659,07	-422,60
Cobertura (%)	65,37	79,47	79,48	88,89	93,42

Fuente: DataComex, millones de euros.

Datos: 2011 provisionales; resto definitivos.

Problemas encontrados

De los 689 problemas totales, en Bélgica se han detectado:



Las empresas del sector bienes de equipo, son las que han detectado más obstáculos en Bélgica.

DESCRIPCIÓN DE LOS OBSTÁCULOS COMERCIALES

Trabas administrativas

Complemento nutricional para el crecimiento del cabello: su producto es considerado en España como fármaco medicinal y en este Estado miembro como complemento nutricional, por lo que lleva procedimientos diferentes y les exigen volver a registrarlo.

Operaciones comerciales

Maquinaria agrícola; Plataformas elevadoras; Culatas de madera: frecuentes retrasos en los pagos.

Problemas encontrados por empresas en BÉLGICA



1. Normas técnicas
2. Trabas administrativas
3. Envases y embalajes
4. Operaciones comerciales
5. Garantías de mercancías
6. Red comercial
7. Competencia desleal
8. Mercados públicos
9. Movilidad de personas
10. Transporte
11. Medio ambiente
12. Espacio jurídico europeo

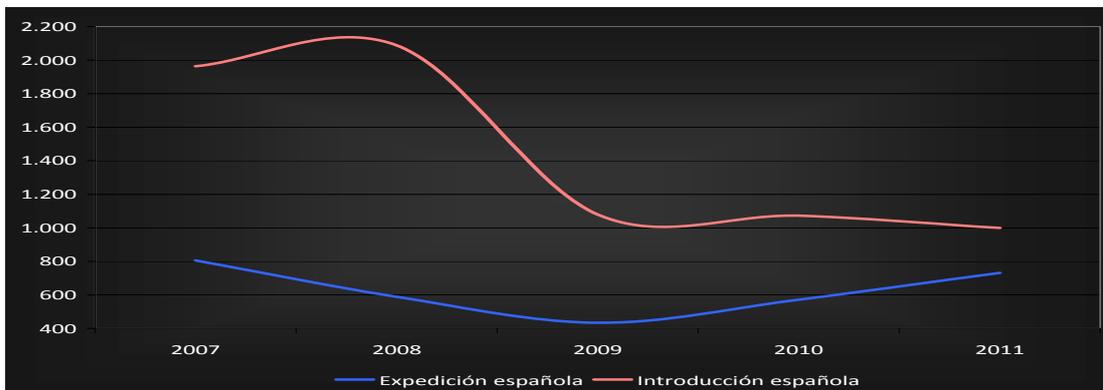
FINLANDIA (FI)



Relaciones comerciales con Finlandia

Finlandia fue nuestro **47º cliente** y nuestro **47º proveedor** durante 2011.

Las principales expediciones españolas a Finlandia en 2011 fueron: vehículos automóviles, tractores; máquinas y aparatos mecánicos; fundición, hierro y acero; aparatos y material eléctricos; y frutas / frutos, s/ conservar.



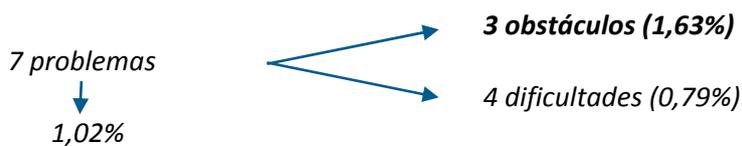
	2007	2008	2009	2010	2011
Expedición española	805,18	588,69	433,51	571,18	731,46
Introducción española	1.963,65	2.088,53	1.079,50	1.072,97	999,08
Saldo para España	-1.158,47	-1.499,84	-645,99	-501,79	-267,62
Cobertura (%)	41,00	28,19	40,16	53,23	73,21

Fuente: DataComex, millones de euros.

Datos: 2011 provisionales; resto definitivos.

Problemas encontrados

De los 689 problemas totales, en Finlandia se han detectado:



Las empresas del sector materiales de construcción, son las que han detectado obstáculos en Finlandia.

DESCRIPCIÓN DE LOS OBSTÁCULOS COMERCIALES

Normas técnicas

Piedra natural, pizarra, cuarzo, granito: falta de armonización relativa a la piedra natural, pizarra, cuarzo o granito. Asimismo, les exigen pasar nuevas pruebas en laboratorios locales.

Medioambiente

Equipos transmisores emisores de TV: les exigen cumplir con la normativa medioambiental, distinta en cada Estado miembro.

Problemas encontrados por empresas en FINLANDIA



1. Normas técnicas
2. Trabas administrativas
3. Envases y embalajes
4. Operaciones comerciales
5. Garantías de mercancías
6. Red comercial
7. Competencia desleal
8. Mercados públicos
9. Movilidad de personas
10. Transporte
11. Medio ambiente
12. Espacio jurídico europeo

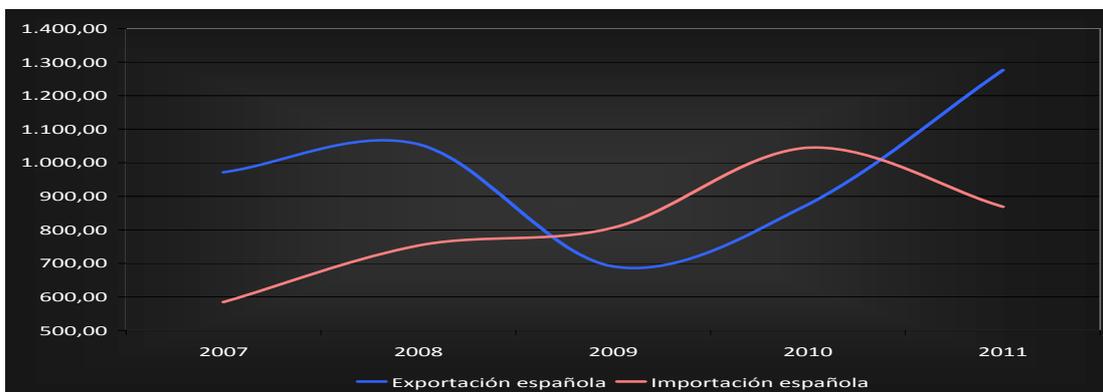
RUMANIA (RO)



Relaciones comerciales con Rumania

Rumania fue nuestro **34º cliente** y nuestro **50º proveedor** durante 2011.

Las principales expediciones españolas a Rumania en 2011 fueron: máquinas y aparatos mecánicos; vehículos automóviles, tractores; aparatos y material eléctricos; manufacturas de fundición, hierro y acero; y prendas de vestir, no de punto.



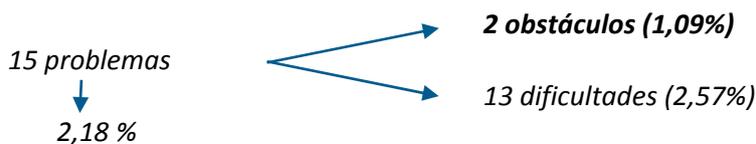
	2007	2008	2009	2010	2011
Exportación española	971,81	1.055,25	690,86	875,50	1.276,26
Importación española	584,58	753,30	806,54	1.044,88	869,09
Saldo para España	387,23	301,95	-115,68	-169,38	407,17
Cobertura (%)	166,24	140,08	85,66	83,79	146,85

Fuente: DataComex, millones de euros.

Datos: 2011 provisionales; resto definitivos.

Problemas encontrados

De los 689 problemas totales, en Rumania se han detectado:



Las empresas de los sectores animal y metales, son las que han detectado obstáculos en Rumania.

DESCRIPCIÓN DE LOS OBSTÁCULOS COMERCIALES

Operaciones comerciales || *Composite de aluminio y otros metales: frecuentes retrasos en los pagos.*

Transporte || *Carne de ave separada mecánicamente: diferencias en los pesos máximos permitidos en camiones. En España el peso máximo es de 22 toneladas, mientras que en Rumania es de 21 toneladas.*

Problemas encontrados por empresas en RUMANIA



1. Normas técnicas
2. Trabas administrativas
3. Envases y embalajes
4. Operaciones comerciales
5. Garantías de mercancías
6. Red comercial
7. Competencia desleal
8. Mercados públicos
9. Movilidad de personas
10. Transporte
11. Medio ambiente
12. Espacio jurídico europeo

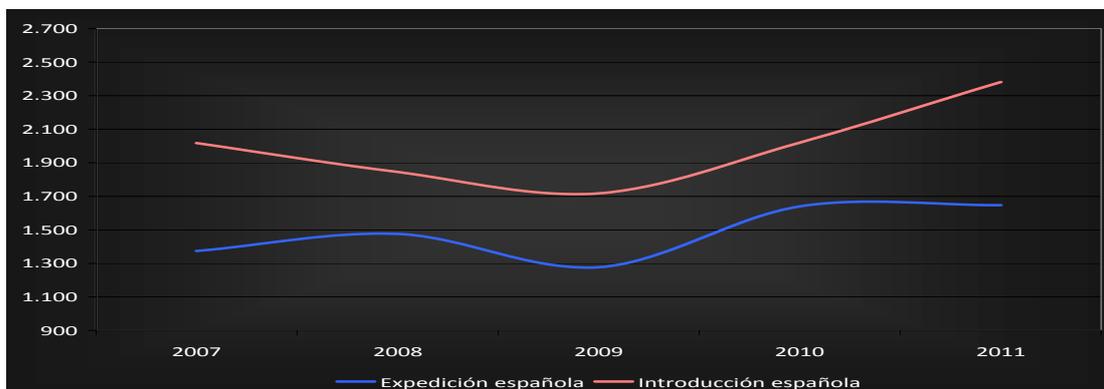
REPÚBLICA CHECA (CZ)



Relaciones comerciales con la República Checa

La República Checa fue nuestro **25º cliente** y nuestro **25º proveedor** durante 2011.

Las principales expediciones españolas a la República Checa en 2011 fueron: vehículos automóviles, tractores; productos farmacéuticos; máquinas y aparatos mecánicos; aparatos y material eléctricos; y materias plásticas y sus manufacturas.



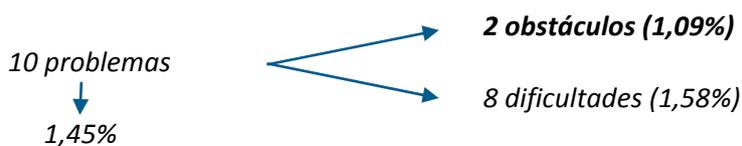
	2007	2008	2009	2010	2011
Expedición española	1.374,21	1.475,24	1.277,01	1.639,31	1.647,36
Introducción española	2.017,40	1.844,82	1.717,66	2.020,16	2.382,04
Saldo para España	-643,19	-369,59	-440,65	-380,85	-734,68
Cobertura (%)	68,12	79,97	74,35	81,15	69,16

Fuente: DataComex, millones de euros.

Datos: 2011 provisionales; resto definitivos.

Problemas encontrados

De los 689 problemas totales, en la República Checa se han detectado:



Las empresas de los sectores agrícola y diversos, son las que han detectado obstáculos en República Checa.

DESCRIPCIÓN DE LOS OBSTÁCULOS COMERCIALES

Normas técnicas

|| *Pimentón: diferencias en los límites permitidos de cenizas en el pimentón.*

Operaciones comerciales

|| *Kit de blanqueamiento dental: frecuentes retrasos en los pagos.*

Problemas encontrados por empresas en la REPÚBLICA CHECA



1. Normas técnicas
2. Trabas administrativas
3. Envases y embalajes
4. Operaciones comerciales
5. Garantías de mercancías
6. Red comercial
7. Competencia desleal
8. Mercados públicos
9. Movilidad de personas
10. Transporte
11. Medio ambiente
12. Espacio jurídico europeo

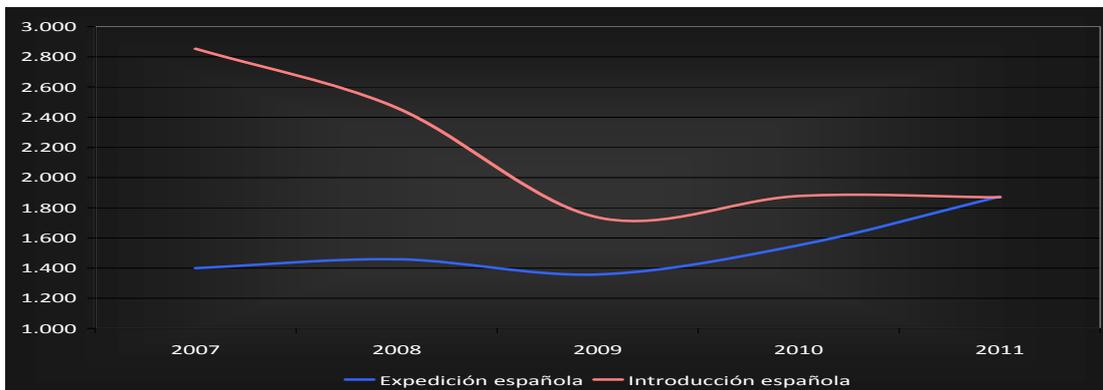
AUSTRIA (AT)



Relaciones comerciales con Austria

Austria fue nuestro **22º cliente** y nuestro **30º proveedor** durante 2011.

Las principales expediciones españolas a Austria en 2011 fueron: vehículos automóviles, tractores; productos químicos orgánicos; aparatos y material eléctricos; máquinas y aparatos mecánicos; y frutas / frutos, s/ conservar.



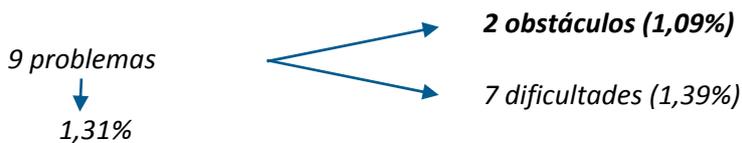
	2007	2008	2009	2010	2011
Expedición española	1.399,64	1.457,84	1.358,06	1.550,73	1.873,41
Introducción española	2.853,55	2.462,02	1.736,21	1.877,18	1.869,16
Saldo para España	-1.453,91	-1.004,18	-378,15	-326,45	4,25
Cobertura (%)	49,05	59,21	78,22	82,61	100,23

Fuente: DataComex, millones de euros.

Datos: 2011 provisionales; resto definitivos.

Problemas encontrados

De los 689 problemas totales, en Austria se han detectado:



Las empresas de los sectores transformados y bebidas y diversos, son las que han detectado obstáculos en Austria.

DESCRIPCIÓN DE LOS OBSTÁCULOS COMERCIALES

Normas técnicas

Harinas y sémolas: la autorización de productos ecológicos es más exigente que la establecida por la normativa comunitaria.

Cocinas: deben cumplir con sus normas relativas a rendimientos y emisiones de CO₂.

Problemas encontrados por empresas en AUSTRIA



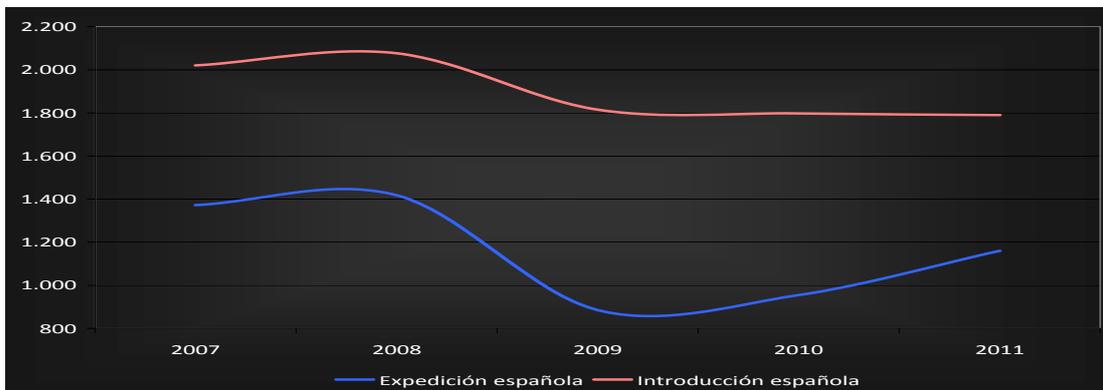
DINAMARCA (DK)



Relaciones comerciales con Dinamarca

Dinamarca fue nuestro **37º cliente** y nuestro **31º proveedor** durante 2011.

Las principales expediciones españolas a Dinamarca en 2011 fueron: vehículos automóviles, tractores; carne y despojos comestibles; máquinas y aparatos mecánicos; productos farmacéuticos; y aparatos y material eléctricos.



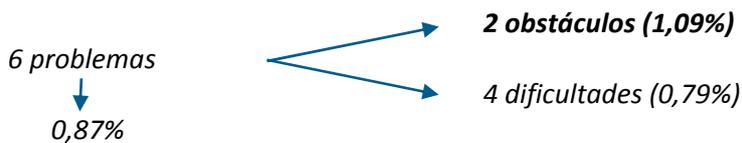
	2007	2008	2009	2010	2011
Expedición española	1.371,97	1.417,55	885,33	954,66	1.159,94
Introducción española	2.020,19	2.076,58	1.814,70	1.797,47	1.789,94
Saldo para España	-648,22	-659,03	-929,37	-842,81	-630,00
Cobertura (%)	67,91	68,26	48,79	53,11	64,80

Fuente: DataComex, millones de euros.

Datos: 2011 provisionales; resto definitivos.

Problemas encontrados

De los 689 problemas totales, en Dinamarca se han detectado:



Las empresas de los sectores transformados y bebidas y diversos, son las que han detectado obstáculos en Dinamarca.

DESCRIPCIÓN DE LOS OBSTÁCULOS COMERCIALES

Normas técnicas

Embutidos: el colorante E-124 admitido en la legislación comunitaria desde junio de 2011, no es aceptado en este Estado miembro.

Envases y embalajes

Juguetes: su producto lleva el marcado CE y sin embargo les exigen que especifique que cumple con las normas de seguridad obligatorias para llevar el marcado.

Problemas encontrados por empresas en DINAMARCA



1. Normas técnicas
2. Trabas administrativas
3. Envases y embalajes
4. Operaciones comerciales
5. Garantías de mercancías
6. Red comercial
7. Competencia desleal
8. Mercados públicos
9. Movilidad de personas
10. Transporte
11. Medio ambiente
12. Espacio jurídico europeo

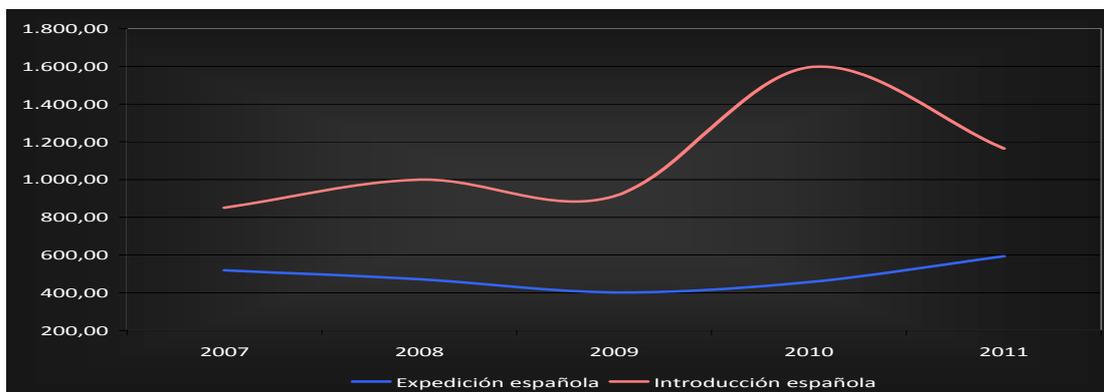
ESLOVAQUIA (SK)



Relaciones comerciales con Eslovaquia

Eslovaquia fue nuestro **51^{er} cliente** y nuestro **42^o proveedor** durante 2011.

Las principales expediciones españolas a Eslovaquia en 2011 fueron: vehículos automóviles, tractores; aparatos y material eléctricos; manufacturas de fundición, hierro y acero; máquinas y aparatos mecánicos; y materias plásticas y sus manufacturas.



	2007	2008	2009	2010	2011
Expedición española	519,04	471,35	401,37	456,14	593,00
Introducción española	850,42	999,17	911,44	1.595,17	1.165,15
Saldo para España	-331,38	-572,83	-510,07	-1.139,03	-572,15
Cobertura (%)	61,03	47,17	44,04	28,60	50,89

Fuente: DataComex, millones de euros.

Datos: 2011 provisionales; resto definitivos.

Problemas encontrados

De los 689 problemas totales, en Eslovaquia se han detectado:

2 problemas
↓
0,29%

→ 2 obstáculos (1,09%)

Las empresas de los sectores agrícola y transformados y bebidas, son las que han detectado obstáculos en Eslovaquia.

DESCRIPCIÓN DE LOS OBSTÁCULOS COMERCIALES

Normas técnicas

|| **Pimentón:** diferencias en los límites permitidos de cenizas en el pimentón.

Envases y embalajes

|| **Caramelos con palo:** exigen etiquetar no sólo los envases de venta unitarios, sino también cada unidad independiente, especificando detalles como la fecha de producción y la de caducidad.

Problemas encontrados por empresas en ESLOVAQUIA



1. Normas técnicas
2. Trabas administrativas
3. Envases y embalajes
4. Operaciones comerciales
5. Garantías de mercancías
6. Red comercial
7. Competencia desleal
8. Mercados públicos
9. Movilidad de personas
10. Transporte
11. Medio ambiente
12. Espacio jurídico europeo

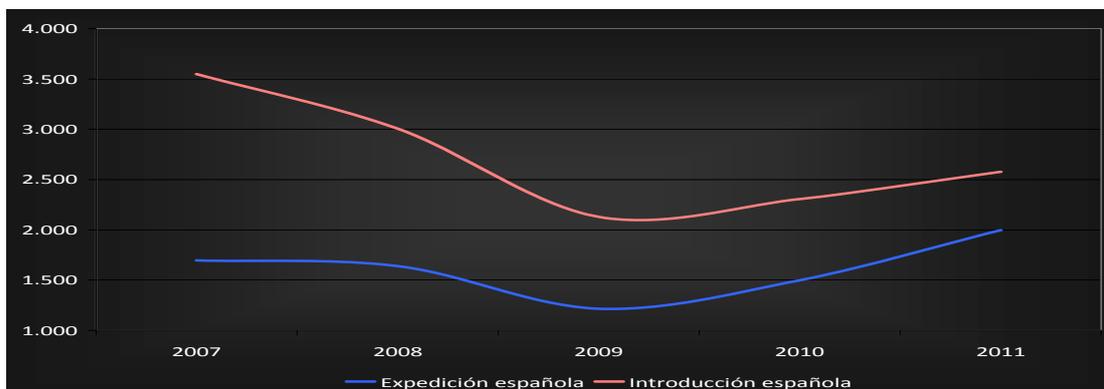
SUECIA (SE)



Relaciones comerciales con Suecia

Suecia fue nuestro **21^{er} cliente** y nuestro **24^o proveedor** durante 2011.

Las principales expediciones españolas a Suecia en 2011 fueron: aparatos y material eléctricos; vehículos automóviles, tractores; máquinas y aparatos mecánicos; fundición, hierro y acero; y legumbres, hortalizas s/ conservar.



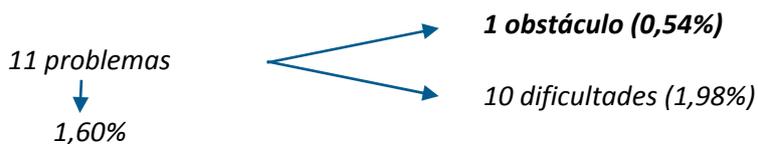
	2007	2008	2009	2010	2011
Expedición española	1.696,44	1.638,93	1.215,64	1.497,85	1.996,25
Introducción española	3.548,77	3.005,56	2.129,35	2.305,78	2.576,33
Saldo para España	-1.852,33	-1.366,63	-913,71	-807,93	-580,08
Cobertura (%)	47,80	54,53	57,09	64,96	77,48

Fuente: DataComex, millones de euros.

Datos: 2011 provisionales; resto definitivos.

Problemas encontrados

De los 689 problemas totales, en Suecia se han detectado:



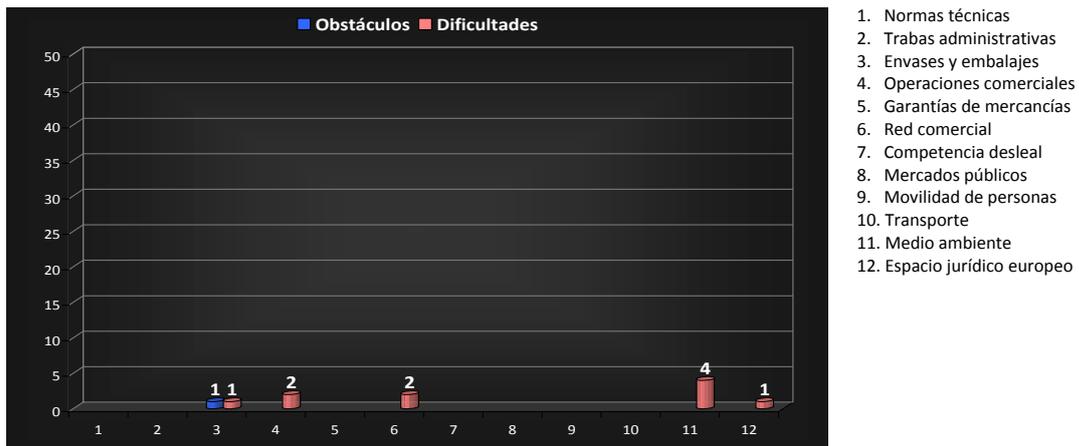
Una empresa del sector diversos ha detectado el obstáculo en Suecia.

DESCRIPCIÓN DE LOS OBSTÁCULOS COMERCIALES

Envases y embalajes

Juguetes: su producto lleva el marcado CE y sin embargo les exigen que especifique que cumple con las normas de seguridad obligatorias para llevar el mercado.

Problemas encontrados por empresas en SUECIA



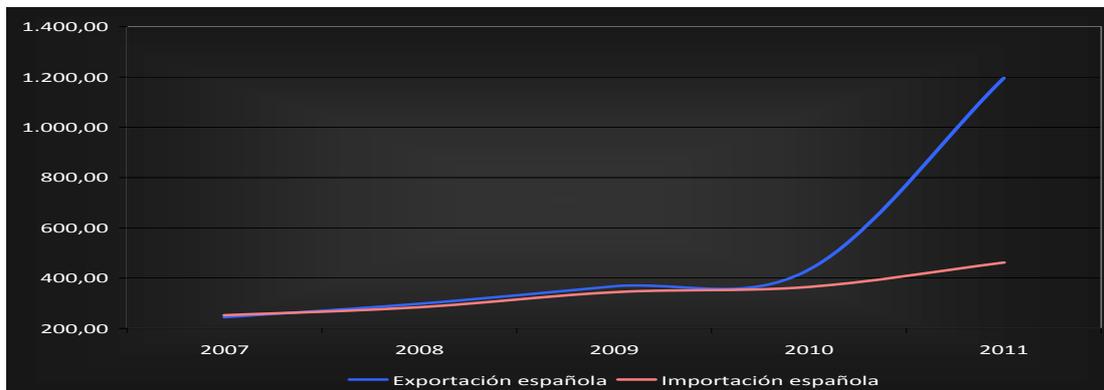
BULGARIA (BG)



Relaciones comerciales con Bulgaria

Bulgaria fue nuestro **35º cliente** y nuestro **62º proveedor** durante 2011.

Las principales expediciones españolas a Bulgaria en 2011 fueron: minerales, escorias y cenizas; cobre y sus manufacturas; carne y despojos comestibles; máquinas y aparatos mecánicos; y aparatos y material eléctricos.



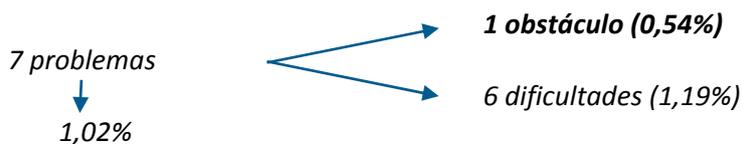
	2007	2008	2009	2010	2011
Exportación española	244,30	298,18	367,16	433,87	1.195,57
Importación española	252,37	284,41	344,13	364,79	461,94
Saldo para España	-8,07	13,76	23,03	69,08	733,63
Cobertura (%)	96,80	104,84	106,69	118,94	258,81

Fuente: DataComex, millones de euros.

Datos: 2011 provisionales; resto definitivos.

Problemas encontrados

De los 689 problemas totales, en Bulgaria se han detectado:



Una empresa del sector animal ha detectado el obstáculo en Bulgaria.

DESCRIPCIÓN DE LOS OBSTÁCULOS COMERCIALES

Transporte

Carne de ave separada mecánicamente: diferencias en los pesos máximos permitidos en camiones. En España el peso máximo es de 22 toneladas, mientras que en Bulgaria es de 21 toneladas.

Problemas encontrados por empresas en BULGARIA



1. Normas técnicas
2. Trabas administrativas
3. Envases y embalajes
4. Operaciones comerciales
5. Garantías de mercancías
6. Red comercial
7. Competencia desleal
8. Mercados públicos
9. Movilidad de personas
10. Transporte
11. Medio ambiente
12. Espacio jurídico europeo

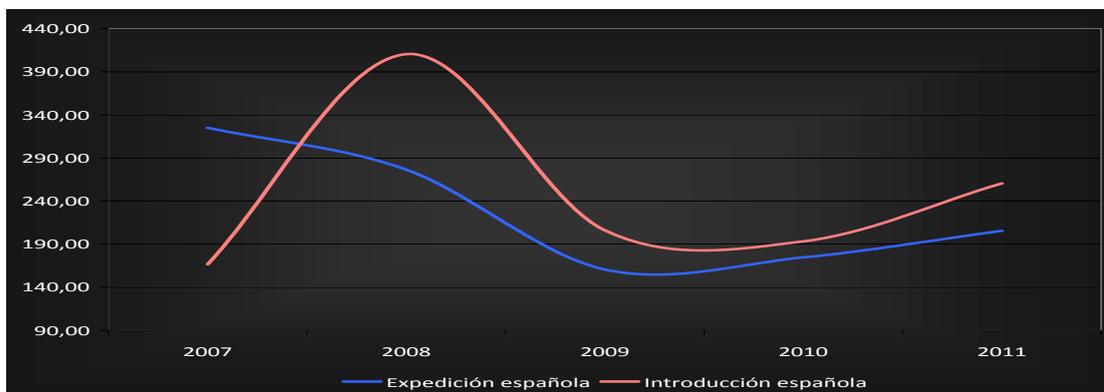
LITUANIA (LT)



Relaciones comerciales con Lituania

Lituania fue nuestro **73^{er}** cliente y nuestro **72^o** proveedor durante 2011.

Las principales expediciones españolas a Lituania en 2011 fueron: aparatos y material eléctricos; frutas / frutos, s/ conservar; vehículos automóviles, tractores; bebidas de todo tipo (excepto zumos); y máquinas y aparatos mecánicos.



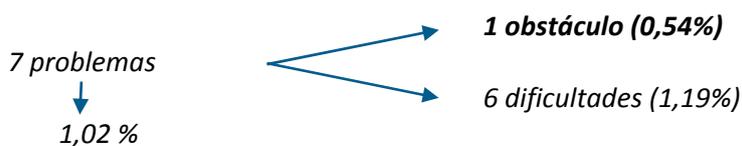
	2007	2008	2009	2010	2011
Expedición española	324,93	276,40	160,75	174,71	205,57
Introducción española	166,78	410,42	206,12	193,34	260,53
Saldo para España	158,15	-134,02	-45,37	-18,63	-54,96
Cobertura (%)	194,83	67,35	77,99	90,36	78,90

Fuente: DataComex, millones de euros.

Datos: 2011 provisionales; resto definitivos.

Problemas encontrados

De los 689 problemas totales, en Lituania se han detectado:



Una empresa del sector transformados y bebidas ha detectado el obstáculo en Lituania.

DESCRIPCIÓN DE LOS OBSTÁCULOS COMERCIALES

Envases y embalajes

Caramelos con palo: exigen etiquetar no sólo los envases de venta unitarios, sino también cada unidad independiente, especificando detalles como la fecha de producción y la de caducidad.

Problemas encontrados por empresas en LITUANIA



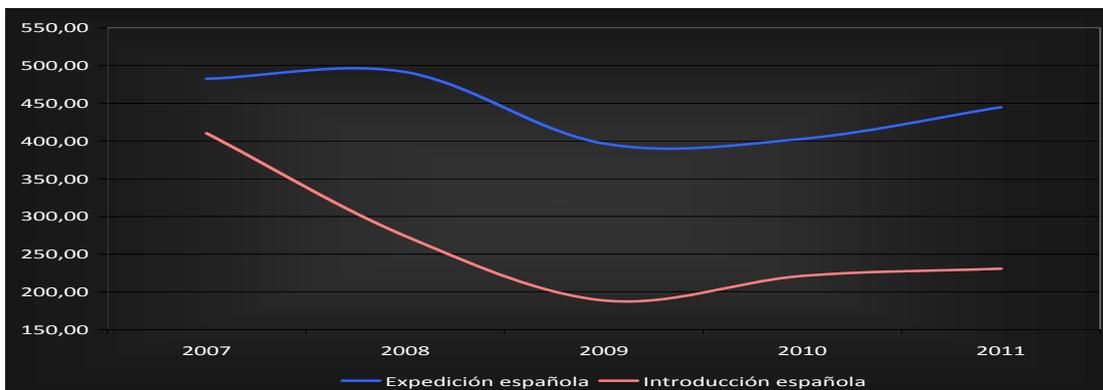
ESLOVENIA (SI)



Relaciones comerciales con Eslovenia

Eslovenia fue nuestro **54º cliente** y nuestro **76º proveedor** durante 2011.

Las principales expediciones españolas a Eslovenia en 2011 fueron: vehículos automóviles, tractores; máquinas y aparatos mecánicos; combustibles, aceites minerales; materias plásticas y sus manufacturas; y aparatos y material eléctricos.



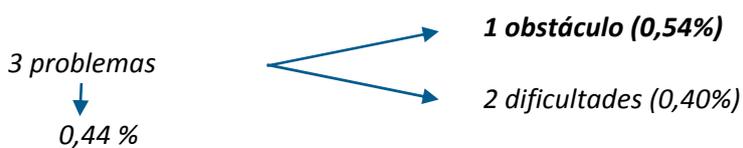
	2007	2008	2009	2010	2011
Expedición española	482,59	491,43	396,63	402,92	444,79
Introducción española	410,14	273,98	188,63	221,14	230,85
Saldo para España	72,45	217,45	208,00	181,78	213,94
Cobertura (%)	117,67	179,37	210,27	182,20	192,67

Fuente: DataComex, millones de euros.

Datos: 2011 provisionales; resto definitivos.

Problemas encontrados

De los 689 problemas totales, en Eslovenia se han detectado:



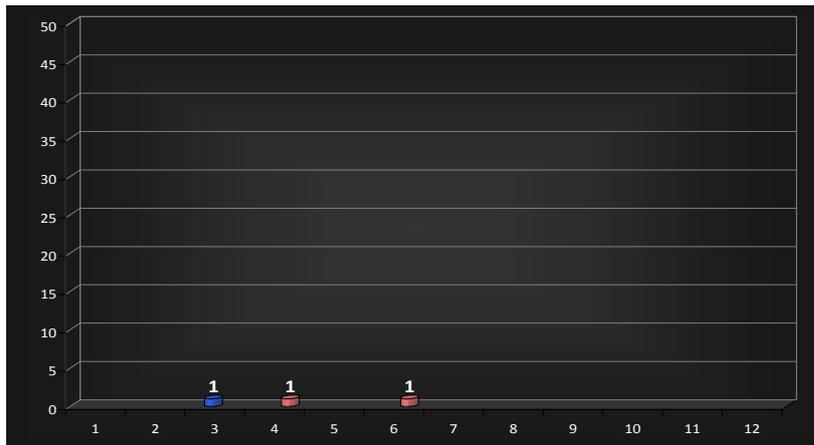
Una empresa del sector transformados y bebidas ha detectado el obstáculo en Eslovenia.

DESCRIPCIÓN DE LOS OBSTÁCULOS COMERCIALES

Envases y embalajes

Caramelos con palo: exigen etiquetar no sólo los envases de venta unitarios, sino también cada unidad independiente, especificando detalles como la fecha de producción y la de caducidad.

Problemas encontrados por empresas en ESLOVENIA



1. Normas técnicas
2. Trabas administrativas
3. Envases y embalajes
4. Operaciones comerciales
5. Garantías de mercancías
6. Red comercial
7. Competencia desleal
8. Mercados públicos
9. Movilidad de personas
10. Transporte
11. Medio ambiente
12. Espacio jurídico europeo

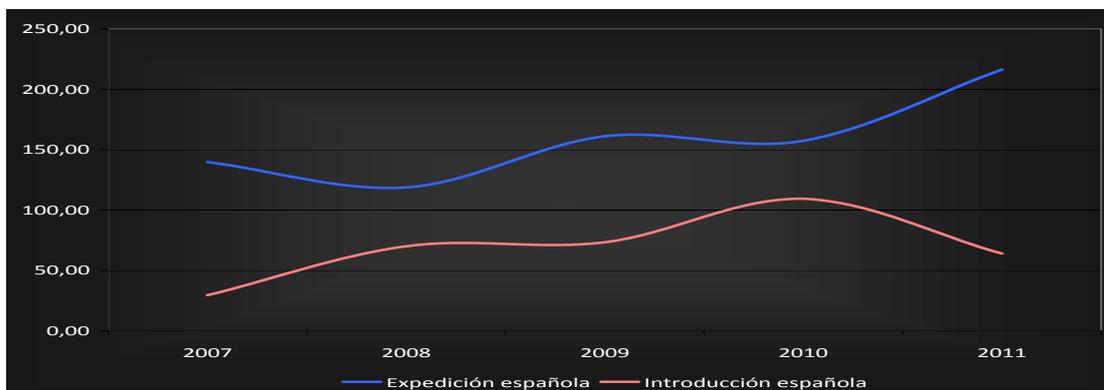
MALTA (MT)



Relaciones comerciales con Malta

Malta fue nuestro **71^{er} cliente** y nuestro **108^o proveedor** durante 2011.

Las principales expediciones españolas a Malta en 2011 fueron: combustibles, aceites minerales; máquinas y aparatos mecánicos; vehículos automóviles, tractores; residuos de la industria alimentaria; y barcos y embarcaciones.



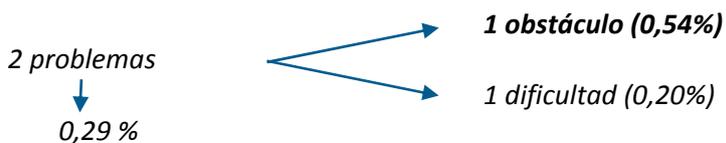
	2007	2008	2009	2010	2011
Expedición española	139,81	118,76	161,12	157,31	216,35
Introducción española	29,46	70,03	73,39	109,36	63,99
Saldo para España	110,35	48,74	87,73	47,95	152,36
Cobertura (%)	474,53	169,60	219,54	143,85	338,10

Fuente: DataComex, millones de euros.

Datos: 2011 provisionales; resto definitivos.

Problemas encontrados

De los 689 problemas totales, en Malta se han detectado:



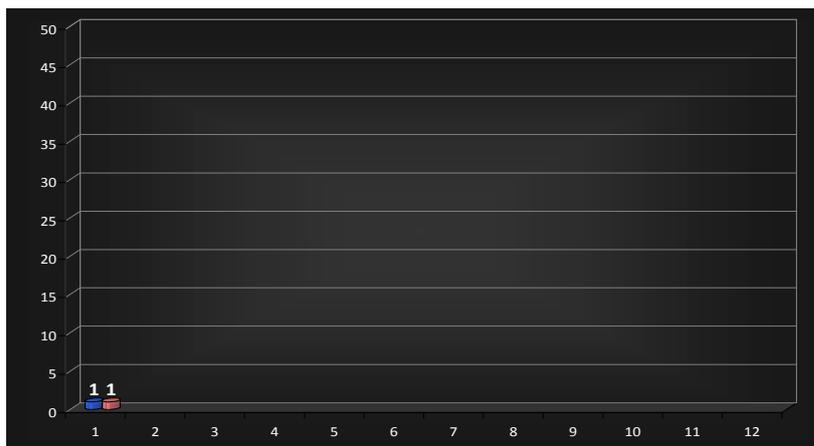
Una empresa del sector bienes de equipo ha detectado el obstáculo en Malta.

DESCRIPCIÓN DE LOS OBSTÁCULOS COMERCIALES

Normas técnicas

Ascensores: la implementación de la enmienda A3 de la UNE EN 81-1/2, tenía como plazo hasta diciembre de 2011, sin embargo en este Estado miembro no se ha implementado.

Problemas encontrados por empresas en MALTA



1. Normas técnicas
2. Trabas administrativas
3. Envases y embalajes
4. Operaciones comerciales
5. Garantías de mercancías
6. Red comercial
7. Competencia desleal
8. Mercados públicos
9. Movilidad de personas
10. Transporte
11. Medio ambiente
12. Espacio jurídico europeo

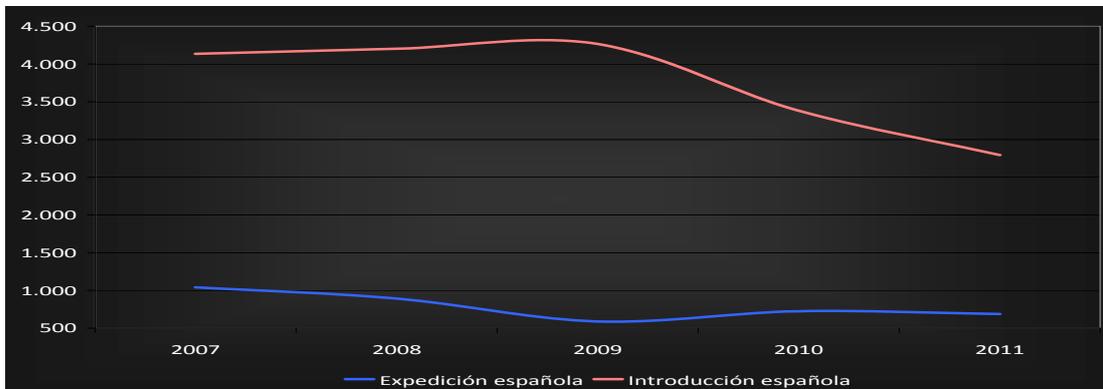
IRLANDA (IE)



Relaciones comerciales con Irlanda

Irlanda fue nuestro **48º cliente** y nuestro **23º proveedor** durante 2011.

Las principales expediciones españolas a Irlanda en 2011 fueron: vehículos automóviles, tractores; productos farmacéuticos; fundición, hierro y acero; abonos; y máquinas y aparatos mecánicos.



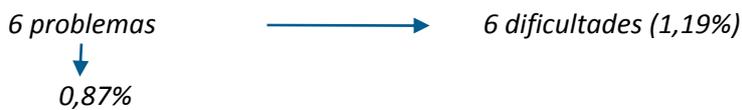
	2007	2008	2009	2010	2011
Expedición española	1.041,43	891,62	588,01	723,61	688,20
Introducción española	4.136,16	4.202,94	4.266,28	3.381,54	2.795,38
Saldo para España	-3.094,73	-3.311,32	-3.678,27	-2.657,93	-2.107,18
Cobertura (%)	25,18	21,21	13,78	21,40	24,62

Fuente: DataComex, millones de euros.

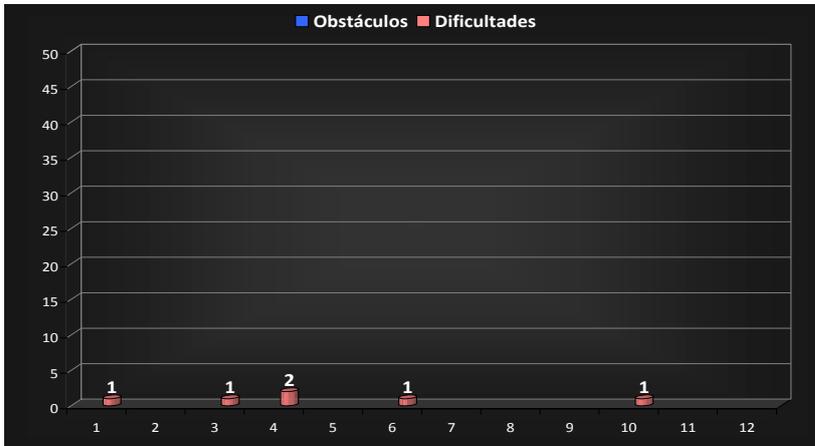
Datos: 2011 provisionales; resto definitivos.

Problemas encontrados

De los 689 problemas totales, en Irlanda se han detectado:



Problemas encontrados por empresas en IRLANDA



1. Normas técnicas
2. Trabas administrativas
3. Envases y embalajes
4. Operaciones comerciales
5. Garantías de mercancías
6. Red comercial
7. Competencia desleal
8. Mercados públicos
9. Movilidad de personas
10. Transporte
11. Medio ambiente
12. Espacio jurídico europeo

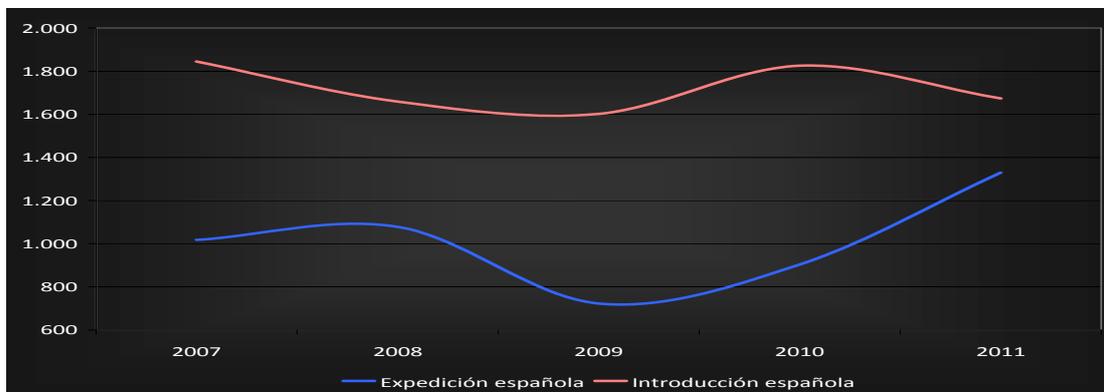
HUNGRÍA (HU)



Relaciones comerciales con Hungría

Hungría fue nuestro **32º cliente** y nuestro **34º proveedor** durante 2011.

Las principales expediciones españolas a Hungría en 2011 fueron: vehículos automóviles, tractores; productos farmacéuticos; aeronaves, vehículos espaciales; máquinas y aparatos mecánicos; y aparatos y material eléctricos.



	2007	2008	2009	2010	2011
Expedición española	1.017,81	1.078,05	722,56	903,08	1.329,50
Introducción española	1.845,09	1.659,14	1.602,36	1.825,76	1.674,02
Saldo para España	-827,28	-581,09	-879,80	-922,68	-344,52
Cobertura (%)	55,16	64,98	45,09	49,46	79,42

Fuente: DataComex, millones de euros.

Datos: 2011 provisionales; resto definitivos.

Problemas encontrados

De los 689 problemas totales, en Hungría se han detectado:

4 problemas
↓
0,58%

→ 4 dificultades (0,79%)

Problemas encontrados por empresas en HUNGRÍA



1. Normas técnicas
2. Trabas administrativas
3. Envases y embalajes
4. Operaciones comerciales
5. Garantías de mercancías
6. Red comercial
7. Competencia desleal
8. Mercados públicos
9. Movilidad de personas
10. Transporte
11. Medio ambiente
12. Espacio jurídico europeo

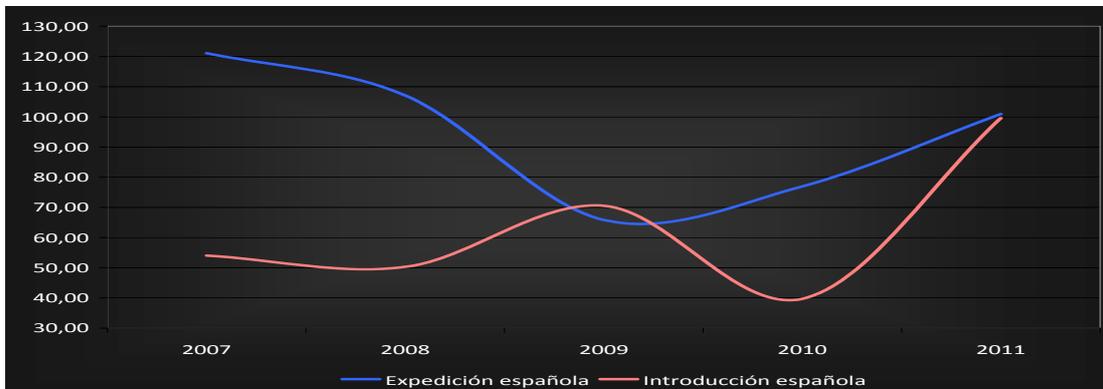
ESTONIA (EE)



Relaciones comerciales con Estonia

Estonia fue nuestro **92º cliente** y nuestro **95º proveedor** durante 2011.

Las principales expediciones españolas a Estonia en 2011 fueron: vehículos automóviles, tractores; bebidas de todo tipo (excepto zumos); máquinas y aparatos mecánicos; legumbres, hortalizas, s/ conservar; y materias plásticas y sus manufacturas.



	2007	2008	2009	2010	2011
Expedición española	121,10	107,08	65,85	76,97	100,92
Introducción española	54,04	50,31	70,54	39,74	99,58
Saldo para España	67,06	56,77	-4,69	37,23	1,34
Cobertura (%)	224,10	212,82	93,35	193,68	101,35

Fuente: DataComex, millones de euros.

Datos: 2011 provisionales; resto definitivos.

Problemas encontrados

De los 689 problemas totales, en Estonia se han detectado:

2 problemas
↓
0,29%

→

2 dificultades (0,40%)

Problemas encontrados por empresas en ESTONIA



1. Normas técnicas
2. Trabas administrativas
3. Envases y embalajes
4. Operaciones comerciales
5. Garantías de mercancías
6. Red comercial
7. Competencia desleal
8. Mercados públicos
9. Movilidad de personas
10. Transporte
11. Medio ambiente
12. Espacio jurídico europeo

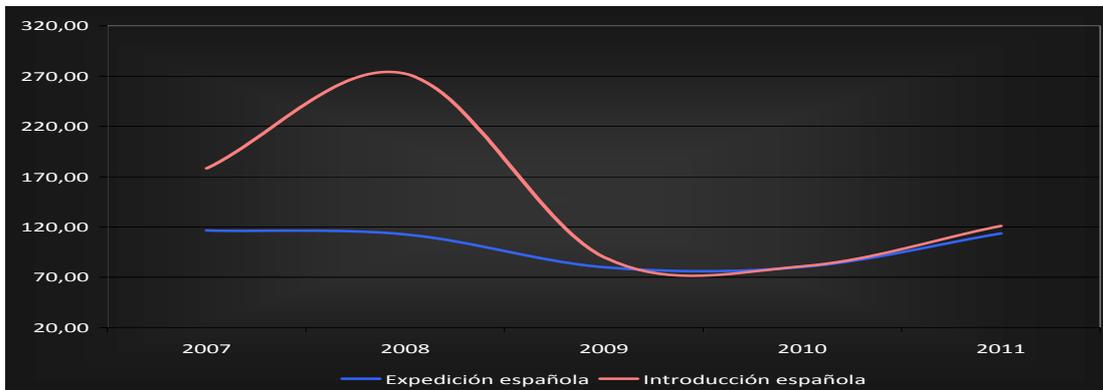
LETONIA (LV)



Relaciones comerciales con Letonia

Letonia fue nuestro **89º cliente** y nuestro **89º proveedor** durante 2011.

Las principales expediciones españolas a Letonia en 2011 fueron: frutas / frutos, s/ conservar; bebidas de todo tipo (excepto zumos); máquinas y aparatos mecánicos; legumbres, hortalizas, s/ conservar; y prendas de vestir, no de punto.



	2007	2008	2009	2010	2011
Expedición española	116,51	112,70	80,09	80,17	113,67
Introducción española	178,34	272,47	90,16	80,96	121,07
Saldo para España	-61,83	-159,78	-10,07	-0,79	-7,40
Cobertura (%)	65,33	41,36	88,83	99,02	93,89

Fuente: DataComex, millones de euros.

Datos: 2011 provisionales; resto definitivos.

Problemas encontrados

De los 689 problemas totales, en Letonia se han detectado:

2 problemas
↓
0,29%

→

2 dificultades (0,40%)

Problemas encontrados por empresas en LETONIA



1. Normas técnicas
2. Trabas administrativas
3. Envases y embalajes
4. Operaciones comerciales
5. Garantías de mercancías
6. Red comercial
7. Competencia desleal
8. Mercados públicos
9. Movilidad de personas
10. Transporte
11. Medio ambiente
12. Espacio jurídico europeo

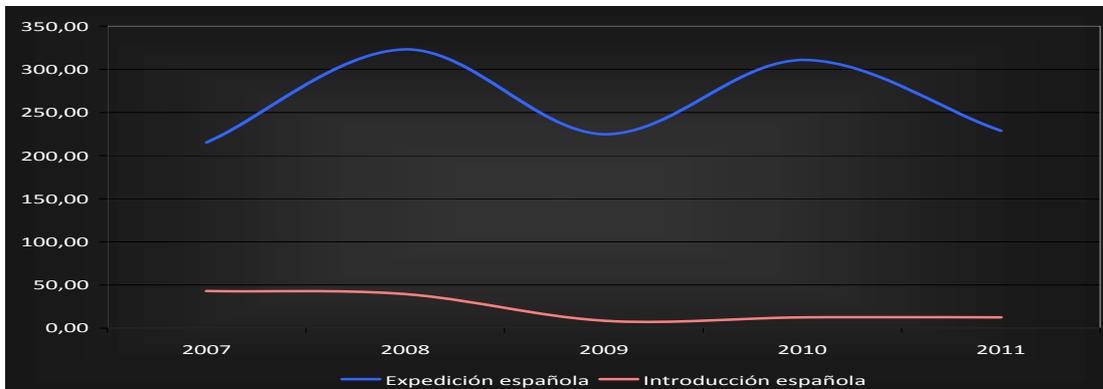
CHIPRE (CY)



Relaciones comerciales con Chipre

Chipre fue nuestro **68º cliente** y nuestro **139º proveedor** durante 2011.

Las principales expediciones españolas a Chipre en 2011 fueron: aparatos y material eléctricos; máquinas y aparatos mecánicos; prendas de vestir, no de punto; y prendas de vestir de punto; y vehículos automóviles, tractores.



	2007	2008	2009	2010	2011
Expedición española	215,33	323,29	224,81	311,05	228,93
Introducción española	43,01	39,43	8,55	12,49	12,45
Saldo para España	172,32	283,86	216,26	298,56	216,48
Cobertura (%)	500,69	819,84	2.629,36	2.490,39	1.838,80

Fuente: DataComex, millones de euros.

Datos: 2011 provisionales; resto definitivos.

Problemas encontrados

De los 689 problemas totales, en Chipre se ha detectado:



Problemas encontrados por empresas en CHIPRE



1. Normas técnicas
2. Trabas administrativas
3. Envases y embalajes
4. Operaciones comerciales
5. Garantías de mercancías
6. Red comercial
7. Competencia desleal
8. Mercados públicos
9. Movilidad de personas
10. Transporte
11. Medio ambiente
12. Espacio jurídico europeo

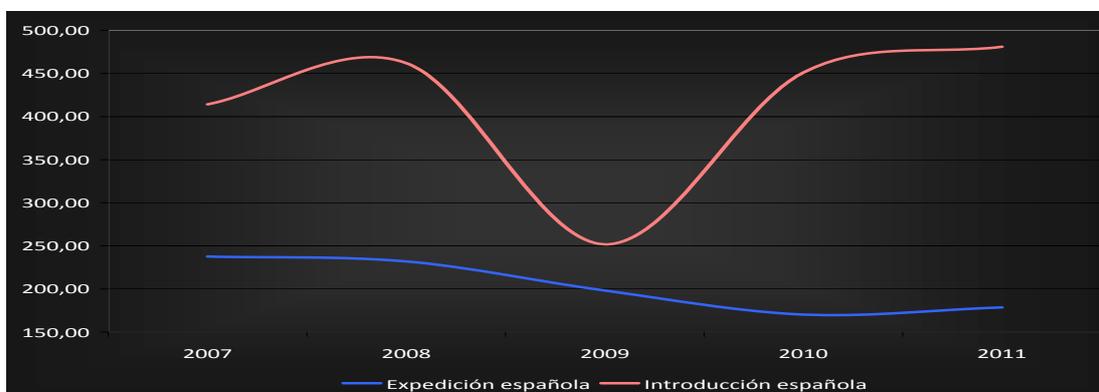
LUXEMBURGO (LU)



Relaciones comerciales con Luxemburgo

Luxemburgo fue nuestro **77º cliente** y nuestro **61º proveedor** durante 2011.

Las principales expediciones españolas a Luxemburgo en 2011 fueron: vehículos automóviles, tractores; materias plásticas y sus manufacturas; manufacturas de fundición, hierro y acero; fundición, hierro y acero; y papel, cartón y sus manufacturas.



	2007	2008	2009	2010	2011
Expedición española	237,73	232,02	198,20	170,29	178,70
Introducción española	414,20	462,01	251,80	450,91	481,04
Saldo para España	-176,47	-229,99	-53,60	-280,62	-302,34
Cobertura (%)	57,39	50,22	78,71	37,77	37,15

Fuente: DataComex, millones de euros.

Datos: 2011 provisionales; resto definitivos.

En Luxemburgo no se han detectado ni obstáculos ni dificultades.

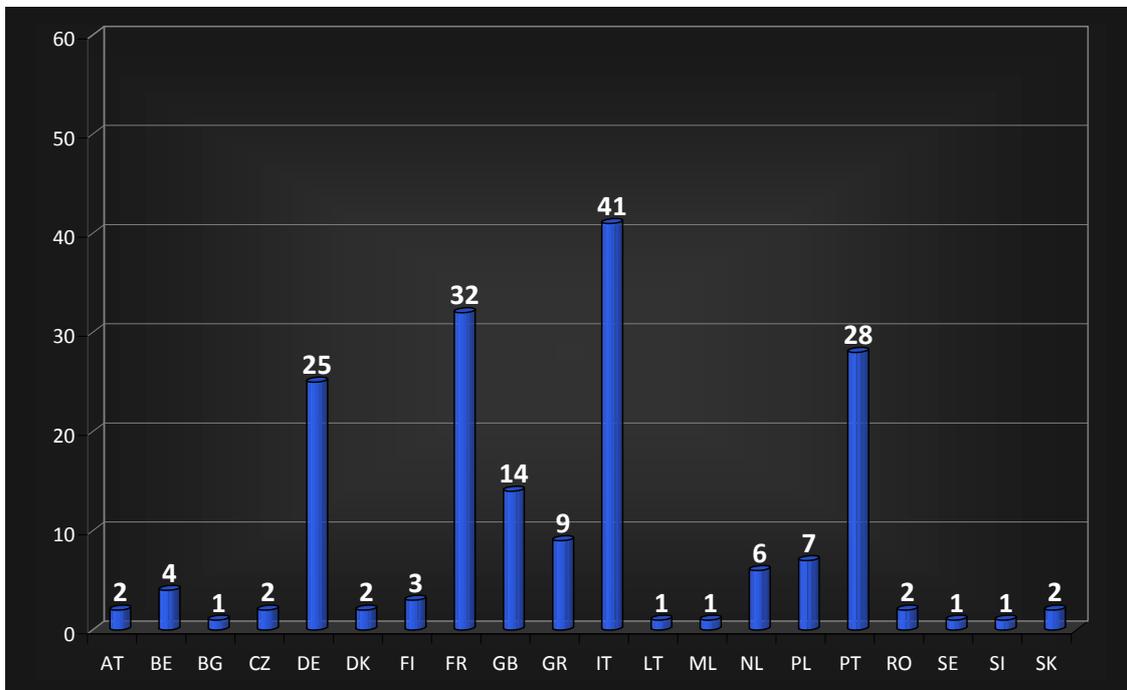
OBSTÁCULOS ENCONTRADOS EN CADA ESTADO MIEMBRO, POR TIPO DE PROBLEMA

	AT	BE	BG	CZ	DE	DK	FI	FR	GB	GR	IT	LT	MT	NL	PL	PT	RO	SE	SI	SK
Normas técnicas	2			1	10	1	2	12	3	1	5		1	3	1	4				1
Trabas administrativas		1						2	2											
Envases y embalajes					2	1			2			1			1			1	1	1
Operaciones comerciales		3		1	7			12	5	8	34			2	5	21	1			
Competencia desleal					1			1	1							1				
Mercados públicos					1			1						1		1				
Transporte			1		2			3	1		1						1			
Medio ambiente					2		1	1			1					1				
TOTAL	2	4	1	2	25	2	3	32	14	9	41	1	1	6	7	28	2	1	1	2

OBSTÁCULOS ENCONTRADOS EN CADA ESTADO MIEMBRO, POR SECTOR

	AT	BE	BG	CZ	DE	DK	FI	FR	GB	GR	IT	LT	MT	NL	PL	PT	RO	SE	SI	SK
Animal			1					2	1	1	4						1			
Agrícola				1	3			2	2		4					1				1
Transformados	1				8	1		7	3	2	5	1		2	2	3			1	1
Químico		1			1			2	1	1	3			1		2				
Plásticos					1			2			1				1	1				
Madera					1			3						1						
Textil					2			1	1	2	7			1		5				
Calzado					1			1		1	3					1				
Joyería																				
Construcción					1		2	1	1		2				1					
Metales					1			2	2		2				2	5	1			
B. Equipo		2			1			4			4		1	1		6				
Electrónica					1		1	1			1					1				
Transporte											1									
Diversos	1	1		1	4	1		4	3	2	4				1	3		1		
TOTAL	2	4	1	2	25	2	3	32	14	9	41	1	1	6	7	28	2	1	1	2

GRÁFICO DE LOS OBSTÁCULOS ENCONTRADOS EN CADA ESTADO MIEMBRO



AT Austria
BE Bélgica
BG Bulgaria
CZ Rep. Checa
DE Alemania

DK Dinamarca
FI Finlandia
FR Francia
GB Reino Unido
GR Grecia

IT Italia
LT Lituania
MT Malta
NL Holanda
PL Polonia

PT Portugal
RO Rumania
SE Suecia
SI Eslovenia
SK Eslovaquia

Croacia
Turquía
Turquía Croacia
Croacia Turquía
Turquía Croacia
Croacia Turquía
Turquía Croacia
Croacia Turquía
Turquía Croacia
Croacia Turquía
Turquía Croacia
Turquía Croacia

Países Candidatos
a la UE

Retos y estrategias del proceso de ampliación durante 2011-2012

La política de ampliación de la UE permite que conceptos de paz, estabilidad, democracia y prosperidad aumenten su importancia. A la vez esta política de ampliación demuestra ser una fuerte herramienta de transformación social debido a los cambios experimentados por las reformas democráticas y económicas impulsadas por la adhesión.

Entre los retos fundamentales de dicho proceso de ampliación, la Comisión resalta: el refuerzo del Estado de Derecho y la reforma de la administración pública, alentando la creación de poderes judiciales independientes e incentivando la lucha contra la corrupción; la garantía de la libertad de expresión en los medios de comunicación, supervisando para ello la evolución en el marco de los acuerdos existentes; la mejora de la cooperación regional y la reconciliación en los Balcanes Occidentales; la adopción de los objetivos la Estrategia Europa 2020, logrando una recuperación económica sostenible; y la ampliación de las redes de transporte y energía.

La Comisión Europea apoya el proceso de ampliación aportando asistencia financiera y técnica con cargo al Instrumento de Ayuda Preadhesión (IAP). Los documentos indicativos de planificación plurianual (DIPP) para el periodo 2011-2013, determinan para cada país candidato los sectores fundamentales conforme a la situación específica de cada uno y al avance en el proceso de adhesión. Se destaca la lucha contra la corrupción, el desarrollo de la sociedad civil y la libertad de expresión.

En junio de 2011 concluyeron las negociaciones de adhesión con Croacia. El país cumplió los criterios de referencia de cierre pendientes, incluidos los capítulos referidos al poder judicial y los derechos fundamentales, así como la política de competencia, por lo que la Comisión adoptó un Dictamen favorable sobre la fecha de adhesión de este país candidato, el 1 de julio de 2013.

Por lo que respecta a Turquía, las negociaciones de adhesión no han avanzado mucho, así la Comisión Europea trabajará para elaborar una agenda renovada de sus relaciones UE –Turquía y seguirá apoyando las reformas, conminándola así mismo a que cumpla el Protocolo Adicional del Acuerdo de Asociación y avance hacia la normalización de sus relaciones con Chipre.

La Comisión Europea continúa en la defensa del principio relativo a los meritos propios, por lo que el ritmo al que avance cada país en la adhesión, dependerá de sus resultados en cuanto al cumplimiento de criterios y condiciones establecidas.

La credibilidad de este proceso de ampliación tiene una gran importancia para el avance de las reformas en los países candidatos y mantener el apoyo de los Estados miembro.

CROACIA (HR)

Las negociaciones de adhesión de Croacia finalizaron en junio de 2011, firmándose el Tratado de Adhesión del país balcánico a la UE el 9 de diciembre de ese mismo año. La entrada del país en la UE quedó fijada para el 1 de julio de 2013.

Para ingresar en la Unión Europea el país ha tenido que cumplir con los 35 capítulos de que constaban las negociaciones para su integración en la UE, y que le han exigido realizar importantes reformas y cumplir determinados criterios económicos y políticos que a su vez han permitido establecer instituciones estables asumiendo los valores comunitarios.

En lo relativo a los criterios económicos Croacia es una economía de mercado que ha avanzado adecuadamente presentando en 2011 un elevado grado de armonización en la mayoría de sectores.

Se ha avanzado suficiente en:

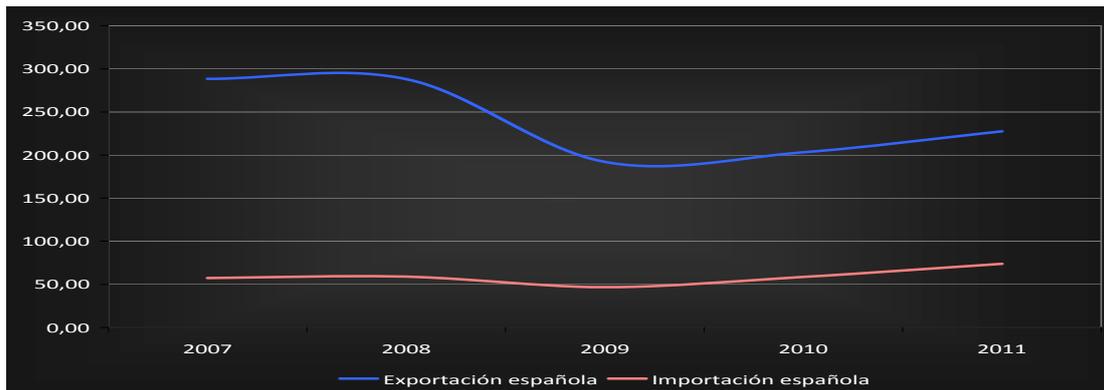
- El campo de la libre circulación de bienes, aunque se requieren nuevos esfuerzos en relación con la revisión de la legislación horizontal y con la legislación sobre productos de nuevo y antiguo enfoque.
- El derecho de establecimiento y la libre prestación de servicios, pese a que se debe seguir trabajando en el reconocimiento de las cualificaciones profesionales y en la correcta aplicación y transposición de la Directiva de servicios.
- La libre circulación de capitales y los servicios de pago.
- La contratación pública y los servicios financieros.
- Agricultura y desarrollo rural, así como lo relativo a seguridad alimentaria y seguridad y política veterinaria y fitosanitaria.
- Política de transportes y energía, aunque se requieren esfuerzos para la apertura de los mercados de gas y electricidad.
- Política empresarial e industrial. Se deben seguir reduciendo las cargas administrativas y completarse la armonización de la definición de PYME con el acervo.
- Política económica y monetaria y unión aduanera.

Croacia deberá a partir de ahora, en base al alto grado de armonización conseguido, continuar trabajando por el cumplimiento de todas las cuestiones pendientes de mejora antes de la adhesión, preparándose para asumir las responsabilidades de su condición de miembro comunitario. Por su parte La Comisión Europea supervisará estrechamente dichos preparativos.

Relaciones comerciales con Croacia

Croacia fue nuestro **92º cliente** y nuestro **105º proveedor** durante 2011.

Las principales exportaciones españolas a Croacia en 2011 fueron: vehículos automóviles, tractores; pescados, crustáceos y moluscos; productos cerámicos; carne y despojos comestibles; y, máquinas y aparatos mecánicos.



	2007	2008	2009	2010	2011
Exportación española	288,33	288,11	192,03	203,17	227,42
Importación española	57,35	58,99	46,71	58,60	73,72
Saldo para España	230,98	229,12	145,32	144,57	153,70
Cobertura (%)	502,74	488,38	411,11	346,71	308,49

Fuente: DataComex, millones de euros.

Datos: 2011 provisionales; resto definitivos.

Problemas encontrados

En Croacia se han detectado 2 problemas: **1 obstáculo** y 1 dificultad.

Las empresas que han encontrado los problemas pertenecen al sector de transformados y bebidas, y están localizadas en País Vasco y Cataluña. En cuanto a la dificultad, se refiere a un caso de impago.

DESCRIPCIÓN DE LOS OBSTÁCULOS COMERCIALES

Trabas administrativas || *Vino: tienen limitada la cantidad de vino que pueden importar.*

Problemas encontrados por empresas en CROACIA



1. Normas técnicas
2. Trabas administrativas
3. Envases y embalajes
4. Operaciones comerciales
5. Garantías de mercancías
6. Red comercial
7. Competencia desleal
8. Mercados públicos
9. Movilidad de personas
10. Transporte
11. Medio ambiente
12. Espacio jurídico europeo

TURQUÍA (TR)

Las negociaciones entre la Comisión Europea y Turquía para su adhesión a la UE comenzaron en 2005 con unas expectativas que no se están cumpliendo. A pesar de seguir manteniendo los Criterios de Copenhague, en todo este tiempo sólo hay abiertos 13 de los 35 capítulos necesarios para completar su integración, y sólo uno de ellos cerrado, el correspondiente a Ciencia e Investigación.

El país necesita la plena aplicación de las obligaciones en virtud de la Unión Aduanera y progresos en la normalización de las relaciones con Chipre antes de que se pueda avanzar en sus negociaciones de adhesión.

Turquía es un candidato muy relevante para la UE lo cual ha sido puesto de manifiesto a la luz de los últimos acontecimientos mundiales. Pese a ello, y dado que durante 2011 las negociaciones de adhesión no han avanzado, la Comisión Europea trabajará en la renovación de un cuaderno de relaciones con Ankara, para seguir apoyando las reformas políticas, dialogo sobre política exterior, y la armonización con el acervo de la UE, comercio, movilidad, energía y participación en los programas comunitarios. El país sólo contribuirá plenamente a la UE en el marco de una perspectiva de adhesión creíble y activa.

Durante 2011 Turquía ha realizado **algunos avances** en:

- La reforma de la administración pública.
- El ámbito del poder judicial, con la adopción de legislación en el Tribunal Constitucional y el Alto Consejo de Jueces y Fiscales.
- Derechos humanos y protección de minorías, aunque se requieren esfuerzos considerables en cuanto a la libertad de expresión, religión, y consideración hacia las minorías.
- Agricultura y desarrollo rural, aunque no se han suprimido las barreras a las importaciones de carne de vacuno, y la política de apoyo agrícola difiere considerablemente de la PAC.
- Transporte y energía.
- Medio ambiente y protección de los consumidores y la salud.
- Política social, empleo y fiscalidad.
- Educación, cultura y formación.

En cuanto a los criterios económicos, Turquía es una economía de mercado que ha experimentado una fuerte recuperación económica pese a que se hayan incrementado los déficits comerciales y de cuenta corriente, y hayan empeorado los precios y coste de las exportaciones.

La **armonización ha avanzado** en:

- Libre circulación de bienes (legislativamente), aunque las barreras técnicas al comercio siguen obstaculizándola en el marco de la unión aduanera.
- Contratación pública. La capacidad administrativa debe mejorarse, debiendo lograr la armonización a nivel legislativo en cuanto a servicios públicos, concesiones y asociaciones público-privadas.

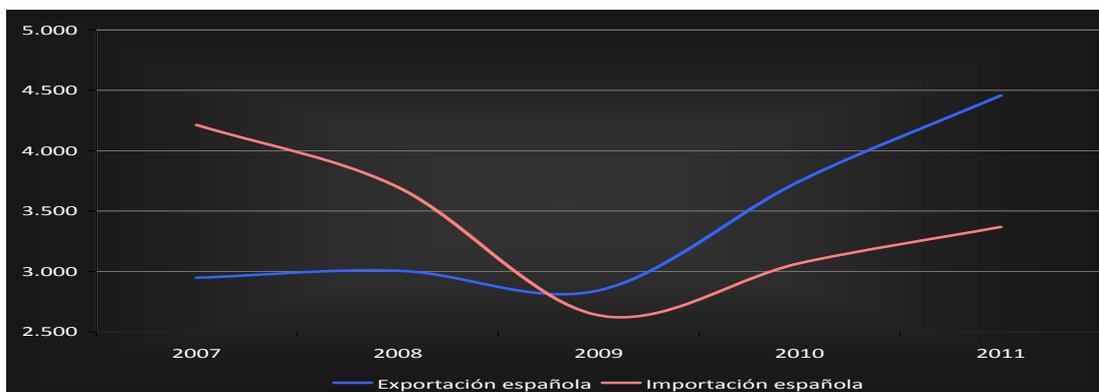
- Política de competencia, sobre todo en el campo antitrust y de concentraciones.
- Política económica y monetaria, aunque no se ha completado respecto a la plena independencia del Banco Central.
- Política empresarial e industrial, con la adopción de una Estrategia Industrial y Plan de Acción para 2011-2014, estrategias sectoriales y la lucha contra la morosidad en las operaciones comerciales.
- Redes transeuropeas.
- Ciencia e investigación.
- Seguridad alimentaria y política veterinaria y fitosanitaria.
- Legislación de aduanas y relaciones exteriores, aunque la legislación sobre zonas francas, vigilancia y contingentes arancelarios está pendiente.

En cuanto al cumplimiento de cuestiones regionales y obligaciones internacionales, Turquía debe mejorar ampliamente pues no ha cumplido su obligación de aplicar plenamente el Protocolo Adicional del Acuerdo de Asociación y no ha suprimido todos los obstáculos a la libre circulación de bienes.

Relaciones comerciales con Turquía

Turquía fue nuestro **9º cliente** y nuestro **17º proveedor** durante 2011.

Las principales exportaciones españolas a Turquía en 2011 fueron: vehículos automóviles, tractores; fundición, hierro y acero; materias plásticas y sus manufacturas; máquinas y aparatos mecánicos; y, aparatos y material eléctricos.



	2007	2008	2009	2010	2011
Exportación española	2.946,93	3.006,40	2.842,54	3.746,50	4.455,90
Importación española	4.212,43	3.697,97	2.636,83	3.067,38	3.368,06
Saldo para España	-1.265,50	-691,57	205,71	679,12	1.087,84
Cobertura (%)	69,96	81,30	107,80	122,14	132,30

Fuente: DataComex, millones de euros.

Datos: 2011 provisionales; resto definitivos.

Problemas encontrados

En Turquía se han detectado 12 problemas: **5 obstáculos** y 7 dificultades.

Las empresas de los sectores bienes de equipo, textil y calzado, son las que han encontrado los obstáculos, y están localizadas en Madrid, C. Valenciana, Cataluña y País Vasco.

En cuanto a las dificultades, destacan las relacionadas con la competencia desleal.

DESCRIPCIÓN DE LOS OBSTÁCULOS COMERCIALES

Normas técnicas

Componentes frigoríficos: les exigen homologar según su normativa, no aceptando el cumplimiento de la Directiva PED/97/23.

Trabas administrativas

Textil: el arancel del 40% por medida de salvaguardia provisional que debería haber acabado en marzo de 2011, sigue vigente.

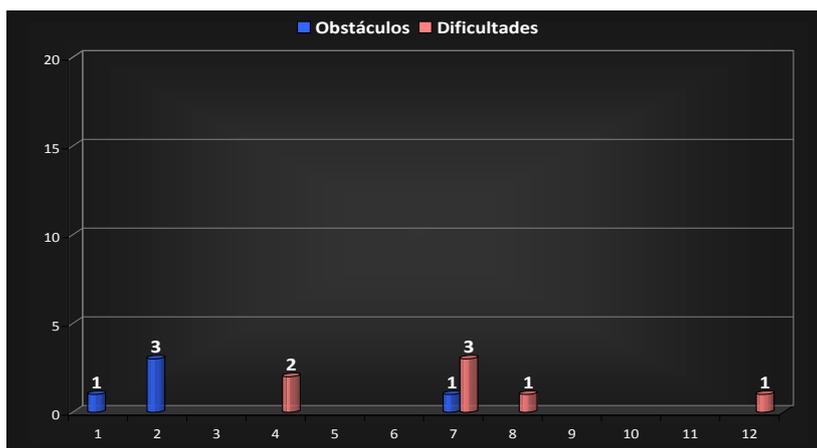
Marroquinería, bolsos: en aduanas les exigieron el certificado AZO (libre de azoicos).

Maquinas de electroerosión por penetración y por hilo: venden a una base de la OTAN en Turquía, que se encuentra exenta de IVA, impuestos y aranceles, y sin embargo les cobran en aduanas.

Competencia desleal

Maquinaria para la madera: las empresas turcas ponen el mercado CE a sus máquinas sin cumplir con las Directivas comunitarias.

Problemas encontrados por empresas en TURQUÍA



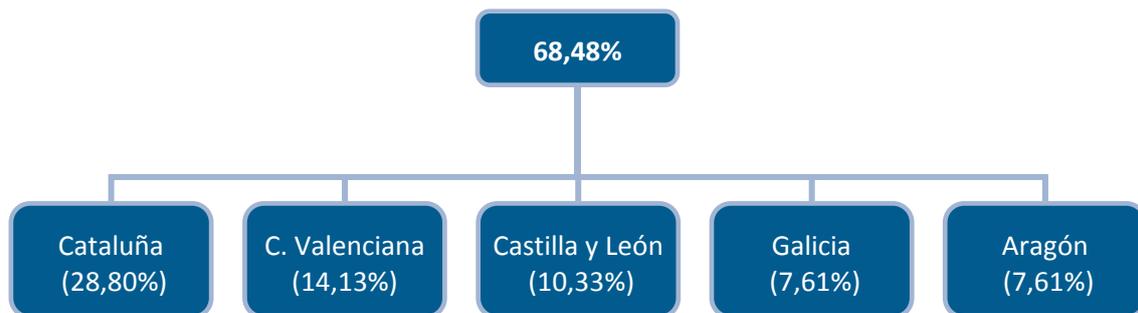
1. Normas técnicas
2. Trabas administrativas
3. Envases y embalajes
4. Operaciones comerciales
5. Garantías de mercancías
6. Red comercial
7. Competencia desleal
8. Mercados públicos
9. Movilidad de personas
10. Transporte
11. Medio ambiente
12. Espacio jurídico europeo

Comunidad Valenciana
Madrid Castilla y León
Galicia
Murcia Extremadura
Navarra Cantabria
Islas Baleares La Rioja
Andalucía
Asturias Aragón
País Vasco Cataluña
Castilla-La Mancha
Canarias

Comunidades
Autónomas

Las Comunidades Autónomas que más problemas han encontrado, incluyendo los obstáculos y las dificultades, son: Cataluña, Comunidad Valenciana, Castilla y León, Andalucía y País Vasco.

Teniendo en cuenta únicamente los **obstáculos comerciales**, las Comunidades Autónomas que ocupan los primeros lugares varían, quedando en el siguiente orden:



En cuanto al grado de satisfacción ante el Mercado Único, Canarias y Cantabria, han alcanzado la valoración más alta, con un 5 sobre 5. Por otro lado, Castilla-La Mancha ha recogido la valoración más baja con un 3,4 sobre 5. Hay que tener en cuenta que este cálculo se realiza teniendo en consideración a todas las empresas entrevistadas y no únicamente las que han detectado problemas.

Asimismo, hay que señalar que los datos de todas las tablas que se presentan a continuación, son provisionales y corresponden al año 2011, siendo la fuente DataComex.

A continuación se describen los problemas denunciados por las empresas de cada Comunidad Autónoma, atendiendo al número de obstáculos, de tal manera que en primer lugar aparece la Comunidad que más obstáculos ha recogido y así sucesivamente.

CATALUÑA

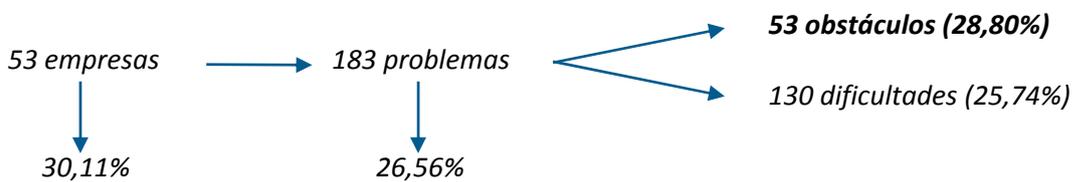


Las expediciones de Cataluña se dirigen esencialmente a:

Estado miembro	Expediciones (millones €)
Francia	11.140,87
Alemania	5.500,30
Italia	5.005,29
Portugal	3.708,34
Reino Unido	2.690,25

Problemas encontrados

De las 176 empresas con problemas, pertenecen a Cataluña:

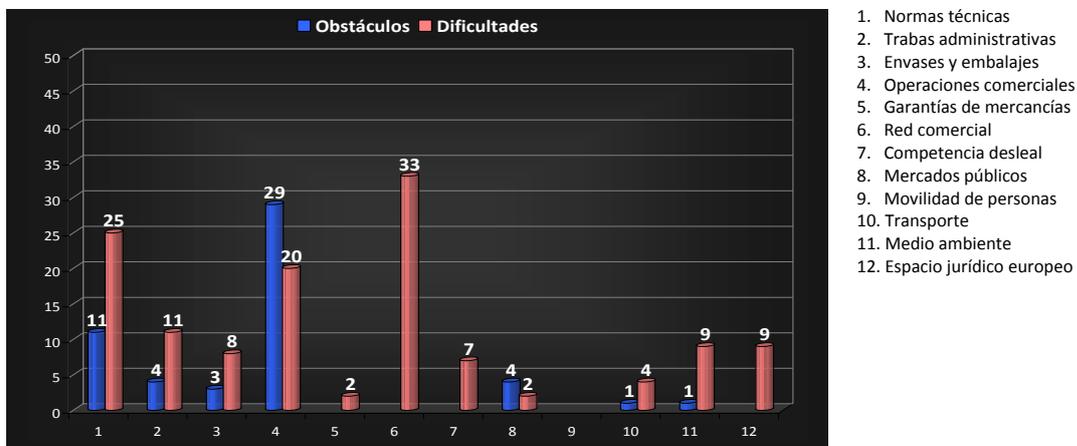


Los obstáculos más numerosos están relacionados en primer lugar con los retrasos en los pagos y en segundo lugar con las normas técnicas.

Las empresas que más obstáculos han encontrado pertenecen a los sectores de transformados y bebidas y textil. Francia, Italia, Portugal y Alemania son los Estados más denunciados.

La satisfacción ante el Mercado Único de las empresas catalanas es de **3,9** de media (siendo 5 la valoración máxima).

Problemas encontrados por empresas de CATALUÑA



COMUNIDAD VALENCIANA

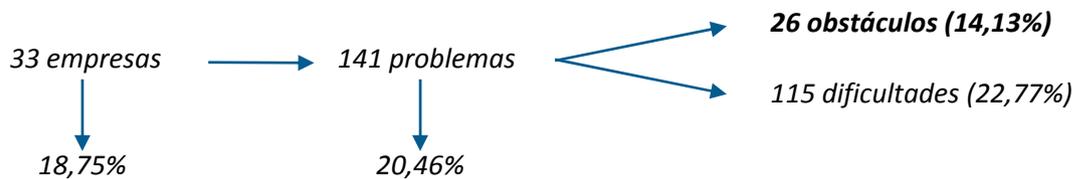


Las expediciones de la Comunidad Valenciana se dirigen esencialmente a:

Estado miembro	Expediciones (millones €)
Francia	3.000,45
Alemania	2.184,62
Italia	1.854,14
Reino Unido	1.419,60
Portugal	993,61

Problemas encontrados

De las 176 empresas con problemas, pertenecen a la Comunidad Valenciana:

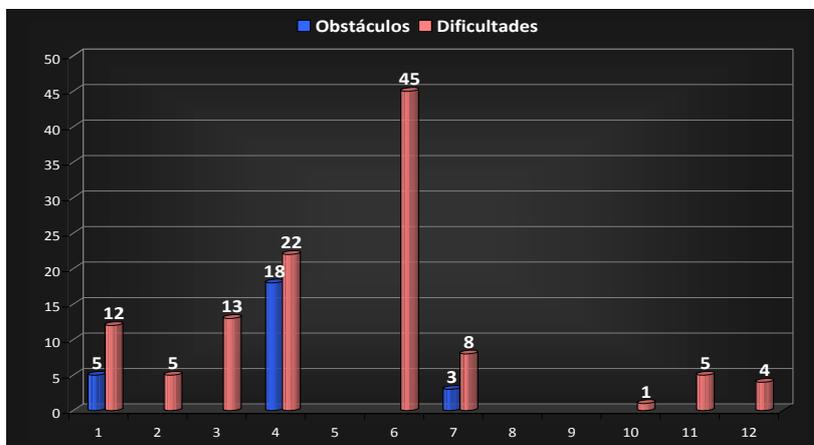


Los obstáculos más numerosos están relacionados con los retrasos en los pagos.

Las empresas que más obstáculos han encontrado pertenecen a los sectores de agrícola y calzado y marroquinería. Italia, Francia y Alemania son los Estados más denunciados.

La satisfacción ante el Mercado Único de las empresas de esta Comunidad Autónoma es de **3,7** de media (siendo 5 la valoración máxima).

Problemas encontrados por empresas de la COMUNIDAD VALENCIANA



1. Normas técnicas
2. Trabas administrativas
3. Envases y embalajes
4. Operaciones comerciales
5. Garantías de mercancías
6. Red comercial
7. Competencia desleal
8. Mercados públicos
9. Movilidad de personas
10. Transporte
11. Medio ambiente
12. Espacio jurídico europeo

CASTILLA Y LEÓN

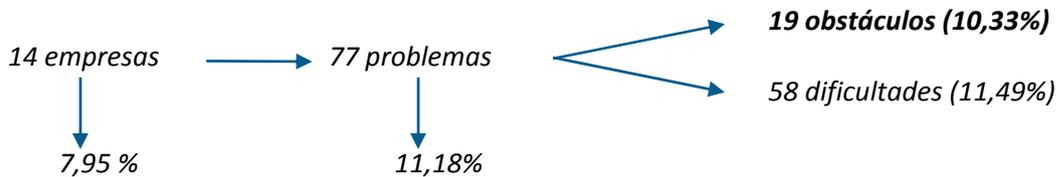


Las expediciones de Castilla y León se dirigen esencialmente a:

Estado miembro	Expediciones (millones €)
Francia	4.078,50
Alemania	1.222,30
Portugal	1.024,26
Reino Unido	945,90
Italia	917,60

Problemas encontrados

De las 176 empresas con problemas, pertenecen a Castilla y León:

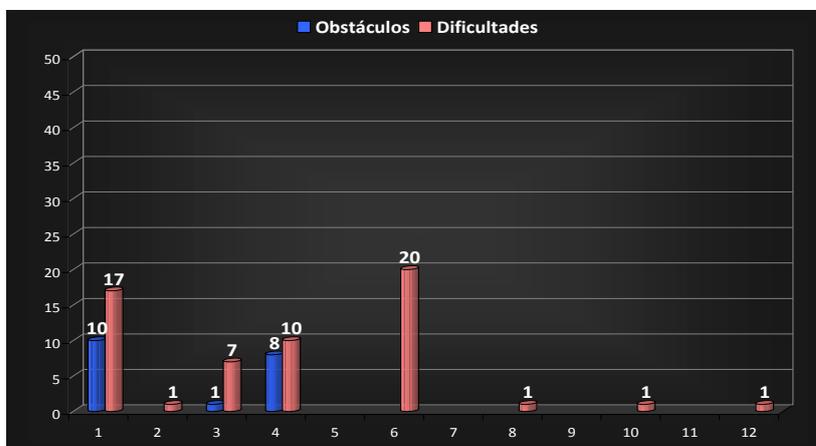


Los obstáculos más numerosos están relacionados con las normas técnicas.

Las empresas que más obstáculos han encontrado pertenecen a los sectores metales y transformados y bebidas. Alemania es el Estado miembro más denunciado.

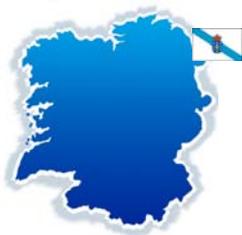
La satisfacción ante el Mercado Único de las empresas castellano leonesas es de **4,2** de media (siendo 5 la valoración máxima).

Problemas encontrados por empresas de CASTILLA Y LEÓN



1. Normas técnicas
2. Trabas administrativas
3. Envases y embalajes
4. Operaciones comerciales
5. Garantías de mercancías
6. Red comercial
7. Competencia desleal
8. Mercados públicos
9. Movilidad de personas
10. Transporte
11. Medio ambiente
12. Espacio jurídico europeo

GALICIA

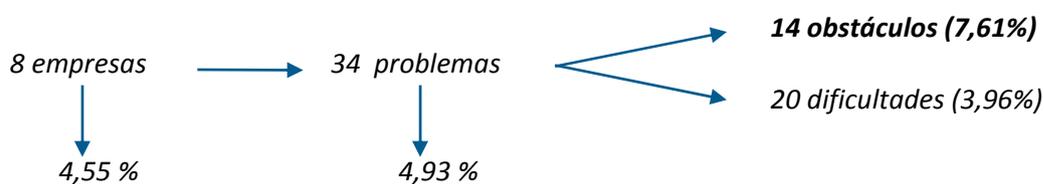


Las expediciones de Galicia se dirigen esencialmente a:

Estado miembro	Expediciones (millones €)
Francia	4.885,29
Portugal	2.984,15
Italia	1.204,42
Alemania	703,80
Reino Unido	607,23

Problemas encontrados

De las 176 empresas con problemas, pertenecen a Galicia:

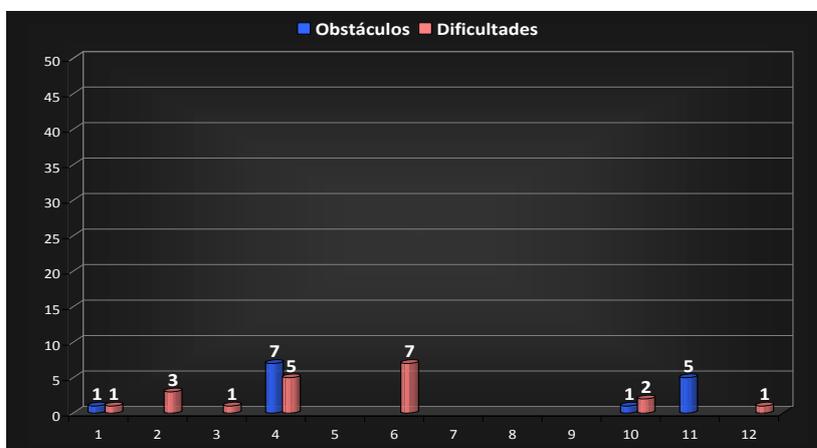


Los obstáculos más numerosos están relacionados con los retrasos en los pagos y con el medioambiente.

Las empresas que más obstáculos han encontrado pertenecen a los sectores de electrónica, materiales de construcción y animal. Francia e Italia son los Estados más denunciados.

La satisfacción ante el Mercado Único de las empresas gallegas es de **4** de media (siendo 5 la valoración máxima).

Problemas encontrados por empresas de GALICIA



1. Normas técnicas
2. Trabas administrativas
3. Envases y embalajes
4. Operaciones comerciales
5. Garantías de mercancías
6. Red comercial
7. Competencia desleal
8. Mercados públicos
9. Movilidad de personas
10. Transporte
11. Medio ambiente
12. Espacio jurídico europeo

ARAGÓN

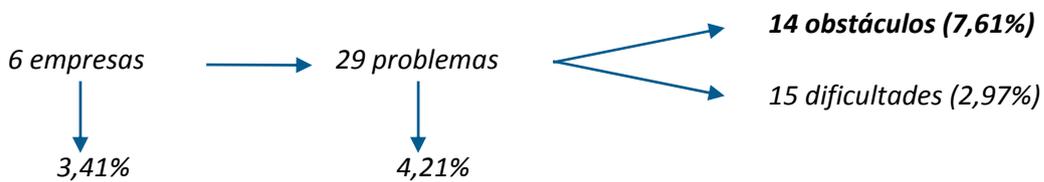


Las expediciones de Aragón se dirigen esencialmente a:

Estado miembro	Expediciones (millones €)
Alemania	1.686,98
Francia	1.650,73
Reino Unido	942,93
Italia	941,90
Portugal	593,75

Problemas encontrados

De las 176 empresas con problemas, pertenecen a Aragón:

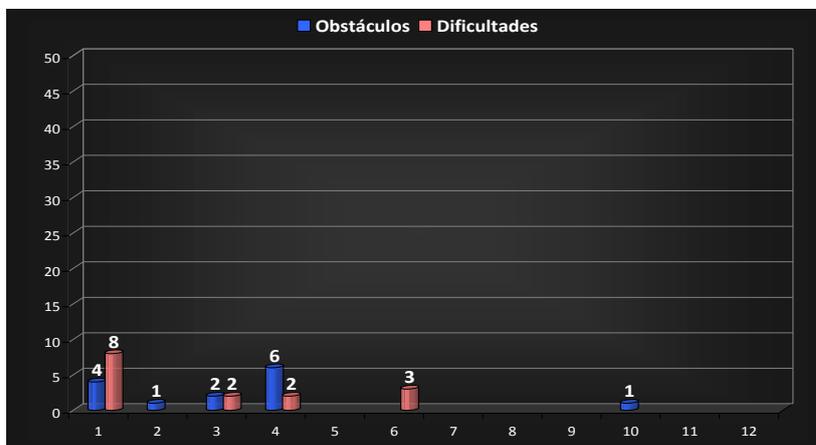


Los obstáculos más numerosos están relacionados con los retrasos en los pagos y las normas técnicas.

Las empresas que más obstáculos han encontrado pertenecen al sector de transformados y bebidas. Francia, Alemania e Italia son los Estados más denunciados.

La satisfacción ante el Mercado Único de las empresas aragonesas es de **4,3** de media (siendo 5 la valoración máxima).

Problemas encontrados por empresas de ARAGÓN



1. Normas técnicas
2. Trabas administrativas
3. Envases y embalajes
4. Operaciones comerciales
5. Garantías de mercancías
6. Red comercial
7. Competencia desleal
8. Mercados públicos
9. Movilidad de personas
10. Transporte
11. Medio ambiente
12. Espacio jurídico europeo

ANDALUCÍA

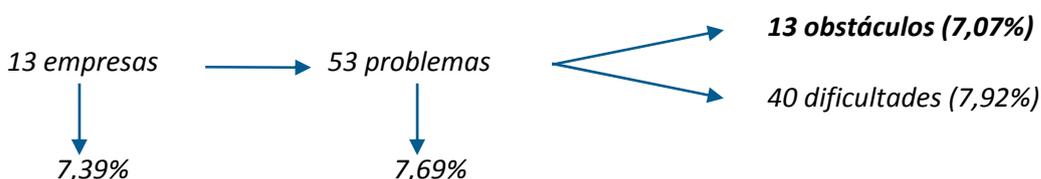


Las expediciones de Andalucía se dirigen esencialmente a:

Estado miembro	Expediciones (millones €)
Francia	2.105,63
Portugal	1.852,57
Alemania	1.791,62
Italia	1.708,73
Reino Unido	1.121,78

Problemas encontrados

De las 176 empresas con problemas, pertenecen a Andalucía:

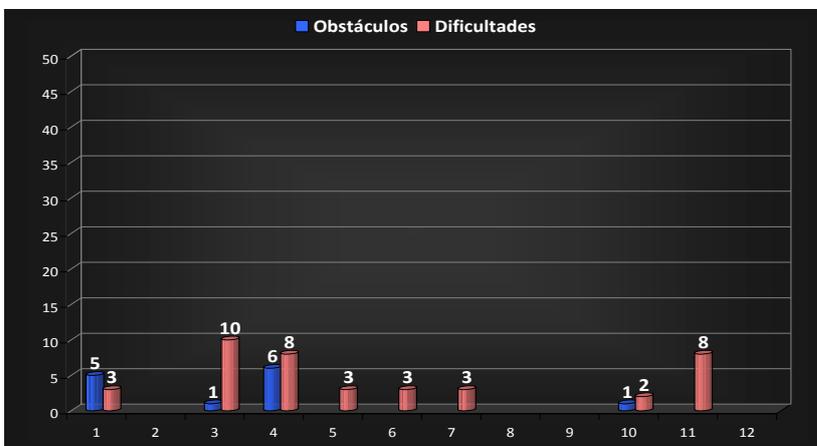


Los obstáculos más numerosos están relacionados con los retrasos en los pagos y las normas técnicas.

Las empresas que más obstáculos han encontrado pertenecen a los sectores de químico y farmacéutico y agrícola. Italia y Portugal son los Estados más denunciados.

La satisfacción ante el Mercado Único de las empresas andaluzas es de **3,9** de media (siendo 5 la valoración máxima).

Problemas encontrados por empresas de ANDALUCÍA



1. Normas técnicas
2. Trabas administrativas
3. Envases y embalajes
4. Operaciones comerciales
5. Garantías de mercancías
6. Red comercial
7. Competencia desleal
8. Mercados públicos
9. Movilidad de personas
10. Transporte
11. Medio ambiente
12. Espacio jurídico europeo

COMUNIDAD DE MADRID

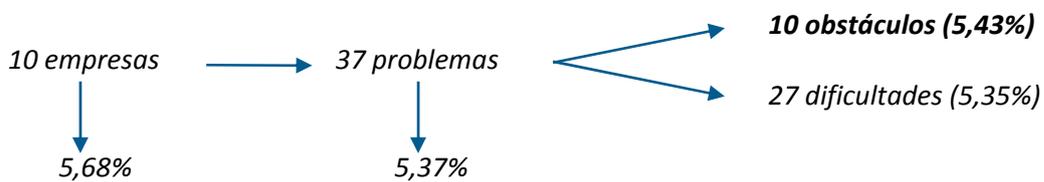


Las expediciones de Madrid se dirigen esencialmente a:

Estado miembro	Expediciones (millones €)
Francia	2.927,26
Reino Unido	2.817,16
Portugal	2.601,96
Alemania	1.696,09
Italia	1.599,07

Problemas encontrados

De las 176 empresas con problemas, pertenecen a Madrid:

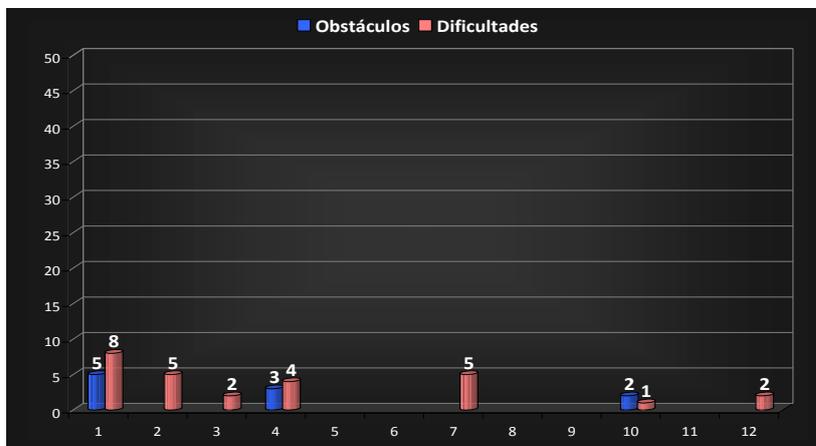


Los obstáculos más numerosos están relacionados con las normas técnicas.

Las empresas que más obstáculos han encontrado pertenecen a los sectores bienes de equipo y madera y muebles. Portugal es el Estado miembro más denunciado.

La satisfacción ante el Mercado Único de las empresas madrileñas es de **3,6** de media (siendo 5 la valoración máxima).

Problemas encontrados por empresas de MADRID



1. Normas técnicas
2. Trabas administrativas
3. Envases y embalajes
4. Operaciones comerciales
5. Garantías de mercancías
6. Red comercial
7. Competencia desleal
8. Mercados públicos
9. Movilidad de personas
10. Transporte
11. Medio ambiente
12. Espacio jurídico europeo

PAÍS VASCO

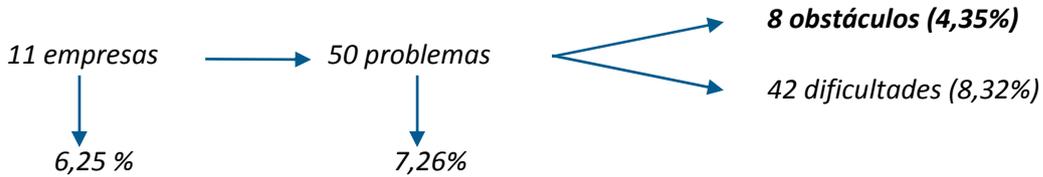


Las expediciones del País Vasco se dirigen esencialmente a:

Estado miembro	Expediciones (millones €)
Francia	4.124,63
Alemania	3.035,97
Italia	1.189,62
Reino Unido	1.178,01
Bélgica	892,85

Problemas encontrados

De las 176 empresas con problemas, pertenecen al País Vasco:

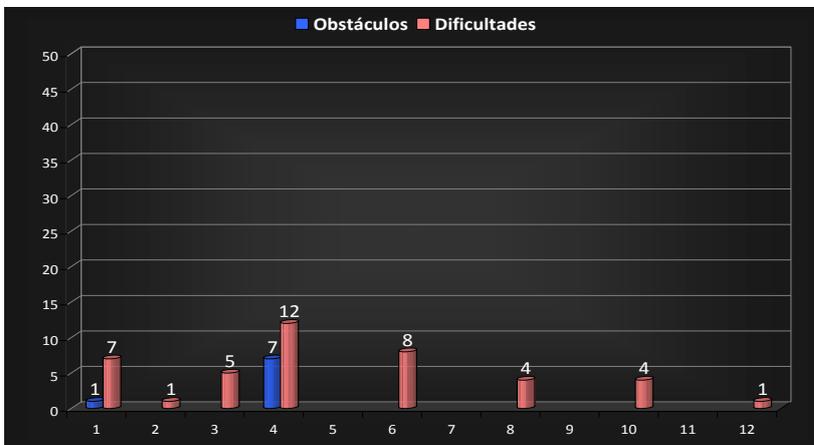


Los obstáculos más numerosos están relacionados con los retrasos en los pagos.

Las empresas que más obstáculos han encontrado pertenecen al sector de bienes de equipo. Portugal es el Estado miembro más denunciado.

La satisfacción ante el Mercado Único de las empresas vascas es de **3,8** de media (siendo 5 la valoración máxima).

Problemas encontrados por las empresas del PAÍS VASCO



1. Normas técnicas
2. Trabas administrativas
3. Envases y embalajes
4. Operaciones comerciales
5. Garantías de mercancías
6. Red comercial
7. Competencia desleal
8. Mercados públicos
9. Movilidad de personas
10. Transporte
11. Medio ambiente
12. Espacio jurídico europeo

NAVARRA

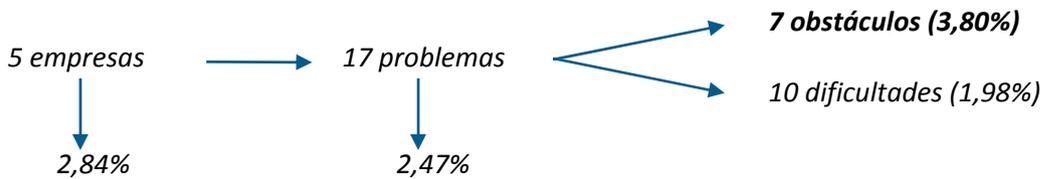
Las expediciones de Navarra se dirigen esencialmente a:



Estado miembro	Expediciones (millones €)
Francia	1.510,45
Alemania	1.306,78
Italia	768,51
Reino Unido	469,27
Polonia	454,24

Problemas encontrados

De las 176 empresas con problemas, pertenecen a Navarra:



Los obstáculos más numerosos están relacionados con los retrasos en los pagos.

Las empresas que más obstáculos han encontrado pertenecen a los sectores transformados y bebidas, plásticos y diversos. Portugal es el Estado miembro más denunciado.

La satisfacción ante el Mercado Único de las empresas navarras es de **4,5** de media (siendo 5 la valoración máxima).

Problemas encontrados por empresas de NAVARRA



1. Normas técnicas
2. Trabas administrativas
3. Envases y embalajes
4. Operaciones comerciales
5. Garantías de mercancías
6. Red comercial
7. Competencia desleal
8. Mercados públicos
9. Movilidad de personas
10. Transporte
11. Medio ambiente
12. Espacio jurídico europeo

CANTABRIA

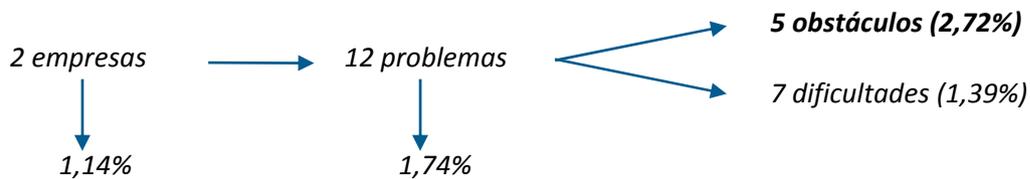
Las expediciones de Cantabria se dirigen esencialmente a:



Estado miembro	Expediciones (millones €)
Alemania	452,56
Francia	432,77
Italia	213,85
Reino Unido	195,82
Portugal	162,29

Problemas encontrados

De las 176 empresas con problemas, pertenecen a Cantabria:



Los obstáculos más numerosos están relacionados con el transporte.

Las empresas que más obstáculos han encontrado pertenecen al sector diversos. Italia y Alemania son los Estados más denunciados.

La satisfacción ante el Mercado Único de las empresas cántabras es de 5 de media (siendo 5 la valoración máxima).

Problemas encontrados por empresas de CANTABRIA



1. Normas técnicas
2. Trabas administrativas
3. Envases y embalajes
4. Operaciones comerciales
5. Garantías de mercancías
6. Red comercial
7. Competencia desleal
8. Mercados públicos
9. Movilidad de personas
10. Transporte
11. Medio ambiente
12. Espacio jurídico europeo

LA RIOJA

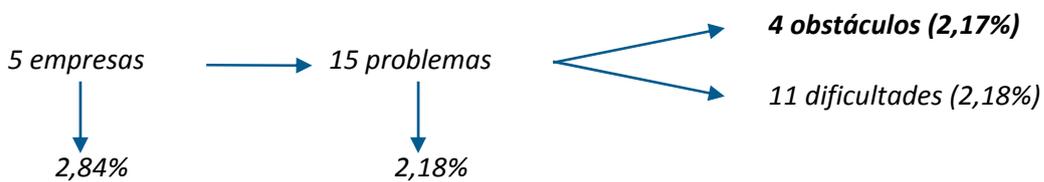


Las expediciones de La Rioja se dirigen esencialmente a:

Estado miembro	Expediciones (millones €)
Francia	390,45
Alemania	179,53
Reino Unido	151,45
Portugal	139,71
Italia	72,05

Problemas encontrados

De las 176 empresas con problemas, pertenecen a La Rioja:



Los obstáculos detectados están relacionados con las normas técnicas y los retrasos en los pagos.

Las empresas que han encontrado los obstáculos pertenecen a los sectores de químico y farmacéutico y calzado y marroquinería. Italia es el Estado miembro más denunciado.

La satisfacción ante el Mercado Único de las empresas riojanas es de **3,6** de media (siendo 5 la valoración máxima).

Problemas encontrados por empresas de LA RIOJA



1. Normas técnicas
2. Trabas administrativas
3. Envases y embalajes
4. Operaciones comerciales
5. Garantías de mercancías
6. Red comercial
7. Competencia desleal
8. Mercados públicos
9. Movilidad de personas
10. Transporte
11. Medio ambiente
12. Espacio jurídico europeo

REGIÓN DE MURCIA

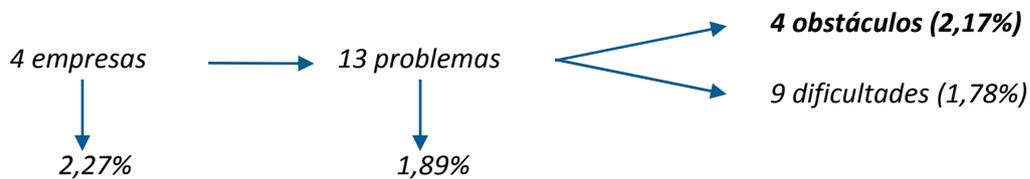


Las expediciones de la Región de Murcia se dirigen esencialmente a:

Estado miembro	Expediciones (millones €)
Francia	724,44
Alemania	706,12
Reino Unido	658,65
Italia	472,90
Portugal	349,55

Problemas encontrados

De las 176 empresas con problemas, pertenecen a la Región de Murcia:



Los obstáculos detectados están relacionados con los envases y embalajes y con las normas técnicas.

Las empresas que han encontrado los obstáculos pertenecen al sector de transformados y bebidas. Francia, Lituania, Eslovenia y Eslovaquia son los Estados denunciados.

La satisfacción ante el Mercado Único de las empresas murcianas es de **4,5** de media (siendo 5 la valoración máxima).

Problemas encontrados por empresas de la REGIÓN DE MURCIA



1. Normas técnicas
2. Trabas administrativas
3. Envases y embalajes
4. Operaciones comerciales
5. Garantías de mercancías
6. Red comercial
7. Competencia desleal
8. Mercados públicos
9. Movilidad de personas
10. Transporte
11. Medio ambiente
12. Espacio jurídico europeo

EXTREMADURA

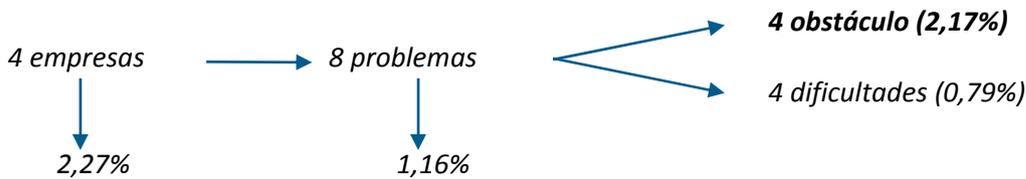
Las expediciones de Extremadura se dirigen esencialmente a:



Estado miembro	Expediciones (millones €)
Portugal	389,08
Alemania	243,98
Francia	153,81
Italia	128,43
Reino Unido	93,71

Problemas encontrados

De las 176 empresas con problemas, pertenecen a Extremadura:



La totalidad de los obstáculos detectados en esta Comunidad Autónoma, están relacionados con los retrasos en los pagos.

Las empresas que más obstáculos han detectado pertenecen al sector textil. Italia es el Estado miembro más denunciado.

La satisfacción ante el Mercado Único de las empresas extremeñas es de **4,1** de media (siendo 5 la valoración máxima).

Problemas encontrados por empresas de EXTREMADURA



1. Normas técnicas
2. Trabas administrativas
3. Envases y embalajes
4. Operaciones comerciales
5. Garantías de mercancías
6. Red comercial
7. Competencia desleal
8. Mercados públicos
9. Movilidad de personas
10. Transporte
11. Medio ambiente
12. Espacio jurídico europeo

CASTILLA-LA MANCHA

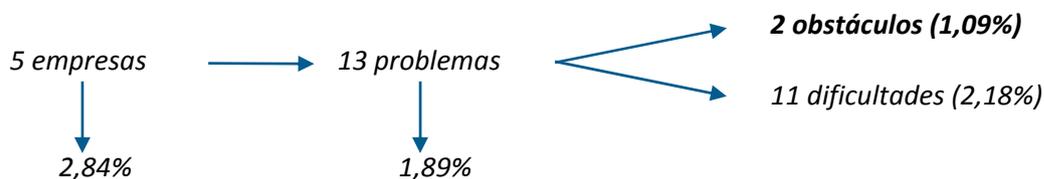


Las expediciones de Castilla-La Mancha se dirigen esencialmente a:

Estado miembro	Expediciones (millones €)
Portugal	937,21
Francia	633,89
Italia	471,18
Alemania	451,47
Reino Unido	149,21

Problemas encontrados

De las 176 empresas con problemas, pertenecen a Castilla-La Mancha:



La totalidad de los obstáculos detectados, están relacionados con los retrasos en los pagos.

Las empresas que han encontrado obstáculos pertenecen al sector textil. Italia y Grecia son los Estados denunciados.

La satisfacción ante el Mercado Único de las empresas castellano-manchegas es de **3,4** de media (siendo 5 la valoración máxima).

Problemas encontrados por empresas de CASTILLA-LA MANCHA



1. Normas técnicas
2. Trabas administrativas
3. Envases y embalajes
4. Operaciones comerciales
5. Garantías de mercancías
6. Red comercial
7. Competencia desleal
8. Mercados públicos
9. Movilidad de personas
10. Transporte
11. Medio ambiente
12. Espacio jurídico europeo

ASTURIAS



Las expediciones de Asturias se dirigen esencialmente a:

Estado miembro	Expediciones (millones €)
Alemania	525,43
Francia	500,86
Italia	377,57
Portugal	240,10
Holanda	165,51

Problemas encontrados

De las 176 empresas con problemas, pertenecen a Asturias:

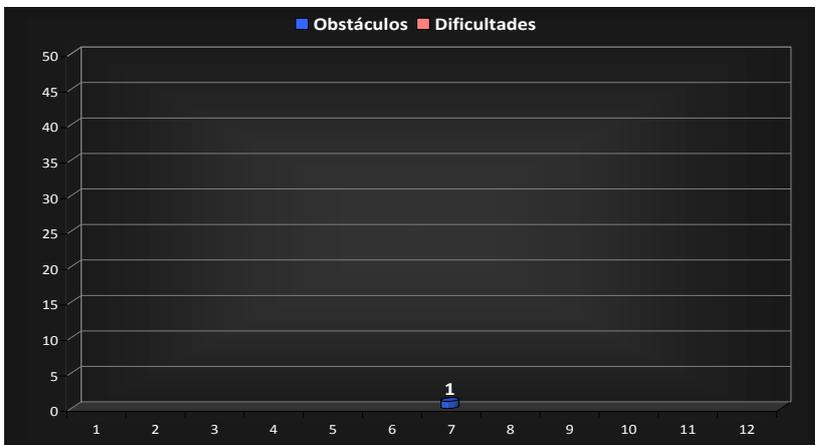


El obstáculo detectado está relacionado con la competencia desleal.

La empresa que ha encontrado dicho obstáculo, pertenece al sector textil. Portugal es el Estado miembro denunciado.

La satisfacción ante el Mercado Único de las empresas asturianas es de **3,5** de media (siendo 5 la valoración máxima).

Problemas encontrados por empresas de ASTURIAS



1. Normas técnicas
2. Trabas administrativas
3. Envases y embalajes
4. Operaciones comerciales
5. Garantías de mercancías
6. Red comercial
7. Competencia desleal
8. Mercados públicos
9. Movilidad de personas
10. Transporte
11. Medio ambiente
12. Espacio jurídico europeo

ISLAS BALEARES



Las expediciones de las Islas Baleares se dirigen esencialmente a:

Estado miembro	Expediciones (millones €)
Hungría	108,83
Francia	67,60
Alemania	63,47
Italia	39,14
Reino Unido	30,32

Problemas encontrados

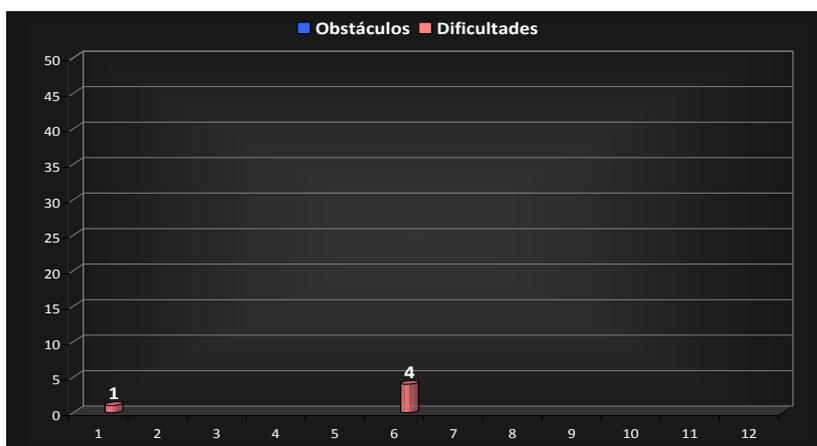
De las 176 empresas con problemas, pertenecen a las Islas Baleares:



Esta Comunidad Autónoma no ha detectado ningún obstáculo.

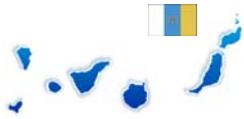
La satisfacción ante el Mercado Único de las empresas baleares es de **3,5** de media (siendo 5 la valoración máxima).

Problemas encontrados por empresas de las ISLAS BALEARES



1. Normas técnicas
2. Trabas administrativas
3. Envases y embalajes
4. Operaciones comerciales
5. Garantías de mercancías
6. Red comercial
7. Competencia desleal
8. Mercados públicos
9. Movilidad de personas
10. Transporte
11. Medio ambiente
12. Espacio jurídico europeo

CANARIAS

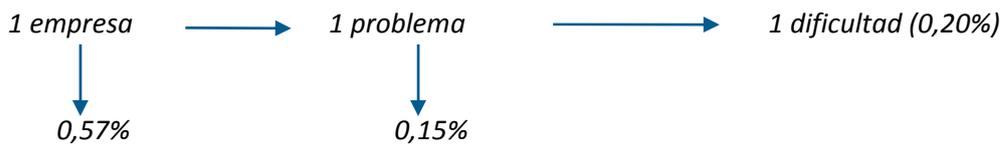


Las expediciones de Canarias se dirigen esencialmente a:

Estado miembro	Expediciones (millones €)
Francia	126,59
Reino Unido	125,80
Alemania	72,82
Holanda	70,17
Italia	42,43

Problemas encontrados

De las 176 empresas con problemas, pertenecen a Canarias:



Esta Comunidad Autónoma no ha detectado ningún obstáculo.

La satisfacción ante el Mercado Único de las empresas canarias es de 5 de media (siendo 5 la valoración máxima).

Problemas encontrados por empresas de CANARIAS



1. Normas técnicas
2. Trabas administrativas
3. Envases y embalajes
4. Operaciones comerciales
5. Garantías de mercancías
6. Red comercial
7. Competencia desleal
8. Mercados públicos
9. Movilidad de personas
10. Transporte
11. Medio ambiente
12. Espacio jurídico europeo

TABULACIÓN DE LOS OBSTÁCULOS POR COMUNIDAD AUTÓNOMA

	Normas técnicas	Trabas admin.	Envases embalajes	Operaciones Comerciales	Comp. desleal	Mercados públicos	Transporte	Medio ambiente	TOTAL
Andalucía	5		1	6			1		13
Aragón	4	1	2	6			1		14
Asturias					1				1
Canarias									0
Cantabria	1			1			3		5
Castilla-La Mancha				2					2
Castilla y León	10		1	8					19
Cataluña	11	4	3	29		4	1	1	53
C. Madrid	5			3			2		10
C. Valenciana	5			18	3				26
Extremadura				4					4
Galicia	1			7			1	5	14
Islas Baleares									0
La Rioja	2			2					4
Navarra	1			6					7
País Vasco	1			7					8
R. de Murcia	1		3						4

GRÁFICO DE LOS OBSTÁCULOS POR COMUNIDAD AUTÓNOMA

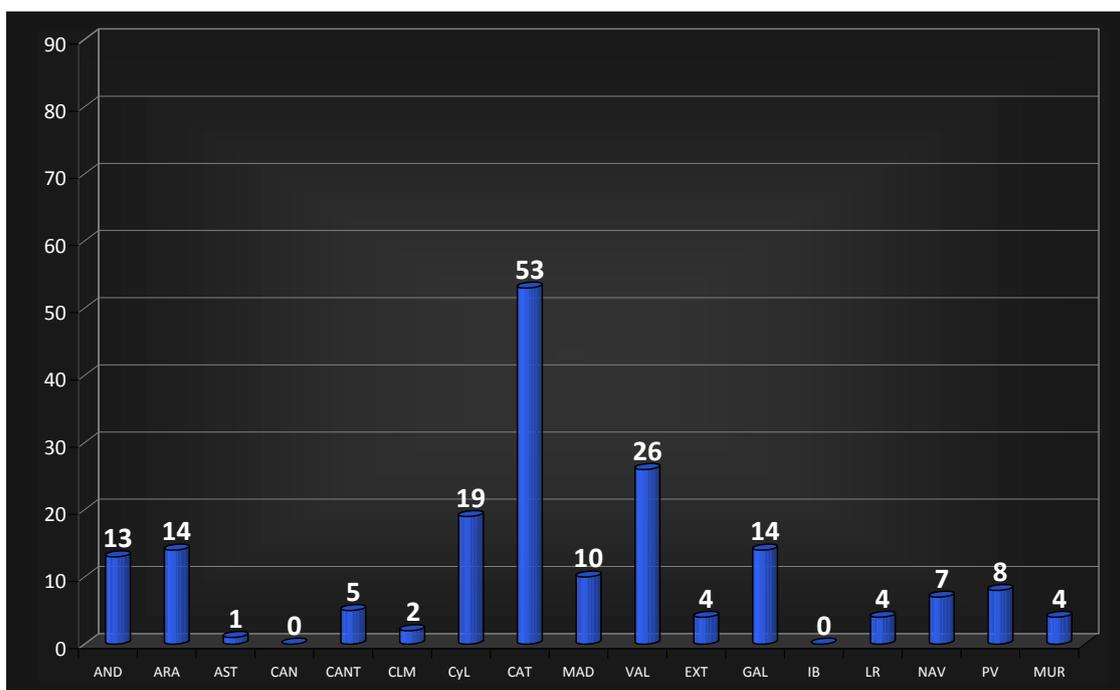
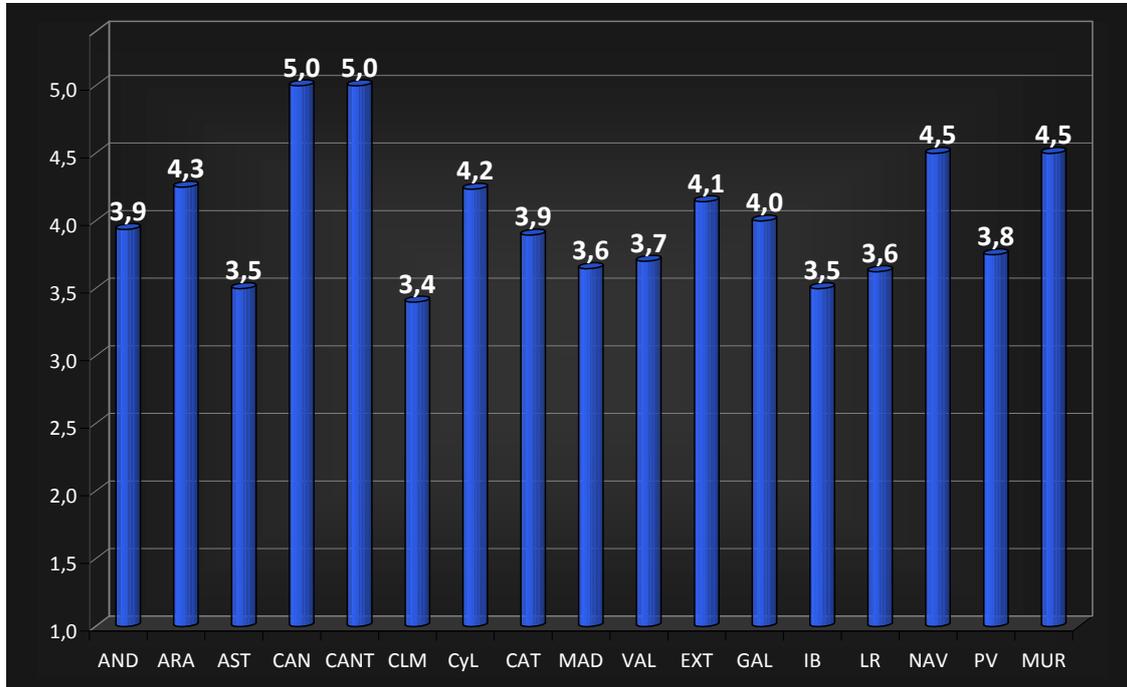


GRÁFICO DE LA SATISFACCIÓN³ ANTE EL MERCADO ÚNICO POR COMUNIDAD AUTÓNOMA



Valoración de 1 a 5, siendo 5 la máxima satisfacción.

³ Este cálculo se realiza teniendo en cuenta todas las empresas entrevistadas y no únicamente las que han detectado problemas.

oportunidades
comerciales Mercado
Dificultades Único
sectores
Comunidades gráficos
Autónomas tabulaciones
satisfacción candidatos
Porcentaje incrementos
obstáculos *problemas*
Estados miembro

Tabulaciones y
gráficos

TABULACIÓN DE TODOS LOS PROBLEMAS: OBSTÁCULOS Y DIFICULTADES

1. NORMAS TÉCNICAS PARA LA COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS	
A. Obstáculos derivados de la aplicación desigual en otro EM de Directivas comunitarias.	7
B. Obstáculos derivados de la aplicación en otro EM de Reglamentos Técnicos Nacionales.	33
C. Obstáculos derivados de la ausencia de reconocimiento mutuo en las pruebas y ensayos de homologación y/o certificación.	60
D. Obstáculos derivados de las imposiciones técnicas del mercado no escritas o voluntarias.	43
TOTAL	143
2. TRABAS ADMINISTRATIVAS Y FISCALES	
A. Trámites administrativos en “fronteras” (documentos aduaneros).	1
B. Declaraciones y pago del IVA para las transacciones comerciales en la UE.	13
C. Inspecciones veterinarias y sanitarias de carácter restrictivo.	5
D. Otros trámites administrativos o fiscales	14
TOTAL	33
3. ENVASES Y EMBALAJES	
A. Imposiciones sobre etiquetado distintas a las aplicadas en España.	36
B. Obstáculos procedentes de los requisitos técnicos de los envases y embalajes.	19
C. Exigencias sobre condiciones de reciclado, reutilización, incineración de envases o imposiciones económicas.	11
TOTAL	66
4. CONTRATOS Y OPERACIONES COMERCIALES	
A. Plazos y medios de pago, cobro y reclamaciones en los cobros.	177
B. Acceso al crédito, seguros y garantías en otro EM.	13
TOTAL	190
5. GARANTÍAS DE MERCANCÍAS	
A. Registro y protección de la marca comercial en otro EM.	8
B. Riesgos de responsabilidad por productos defectuosos.	1
TOTAL	9

6. RED COMERCIAL E IMPLANTACIÓN	
A. Contratación de agentes, representantes o distribuidores, o mayores exigencias de éstos por el origen del producto.	118
B. Apertura de delegación comercial, oficina, depósito o almacén.	10
C. Restricciones a la inversión y/o adquisición de bienes	1
TOTAL	129
7. COMPETENCIA DESLEAL	
A. Competencia desleal causada por el abuso de grandes empresas por su posición dominante, o por acuerdos entre empresas (para fijar precios).	20
B. Ayudas públicas recibidas por competidores de otro EM.	11
C. Discriminación en los requisitos a satisfacer, por razón de nacionalidad.	1
TOTAL	32
8. MERCADOS PÚBLICOS	
A. Obstáculos para el acceso a los contratos adjudicados por entidades públicas en otro EM.	12
TOTAL	12
9. MOVILIDAD DE PERSONAS	
A. Contratación de personal en los Estados miembros: requisitos y riesgos.	1
TOTAL	1
10. TRANSPORTE	
A. Prestación de servicios de transporte en otro EM.	13
B. Limitaciones en el transporte por carretera de ciertos productos.	10
C. Otros problemas con el transporte	2
TOTAL	25
11. MEDIO AMBIENTE	
A. Requisitos técnicos medioambientales exigidos al proceso de producción o certificación.	24
B. Legislación de residuos.	5
TOTAL	29
12. ESPACIO JURÍDICO EUROPEO	
A. Litigios con alguna empresa/persona dentro de la UE.	20
TOTAL	20
TOTAL	689

GRÁFICO DE LAS OPORTUNIDADES COMERCIALES SEGÚN LAS EMPRESAS ESPAÑOLAS

Este gráfico recoge el porcentaje de las empresas españolas entrevistadas que han aumentado sus oportunidades de negocio con el resto de Estados miembro de la Unión Europea, siendo de un 69,85%, y las que han mantenido el mismo nivel, suponiendo éstas un 30,15%.

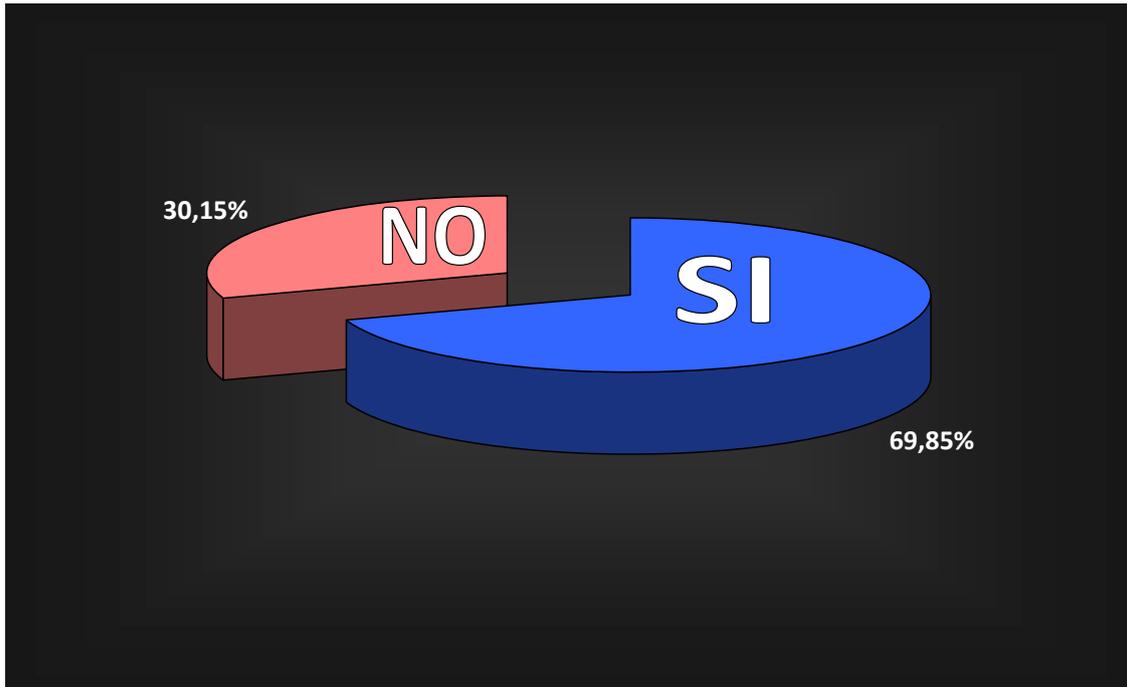


GRÁFICO DE LAS OPORTUNIDADES COMERCIALES POR SECTOR

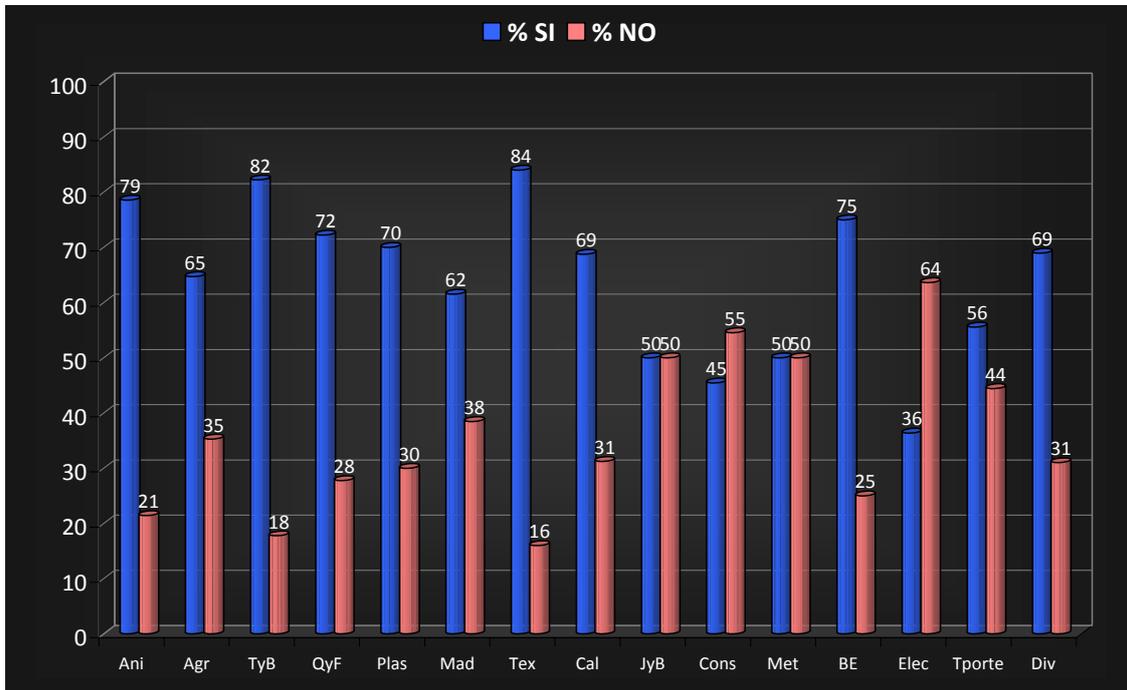
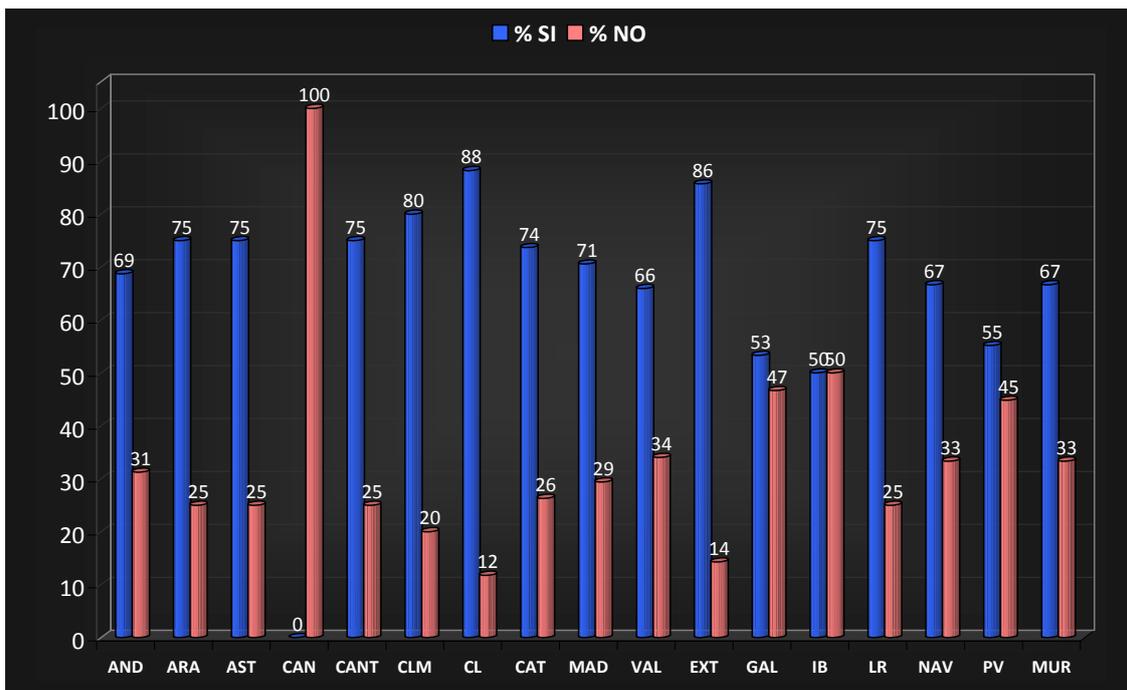


GRÁFICO DE LAS OPORTUNIDADES COMERCIALES POR COMUNIDAD AUTÓNOMA

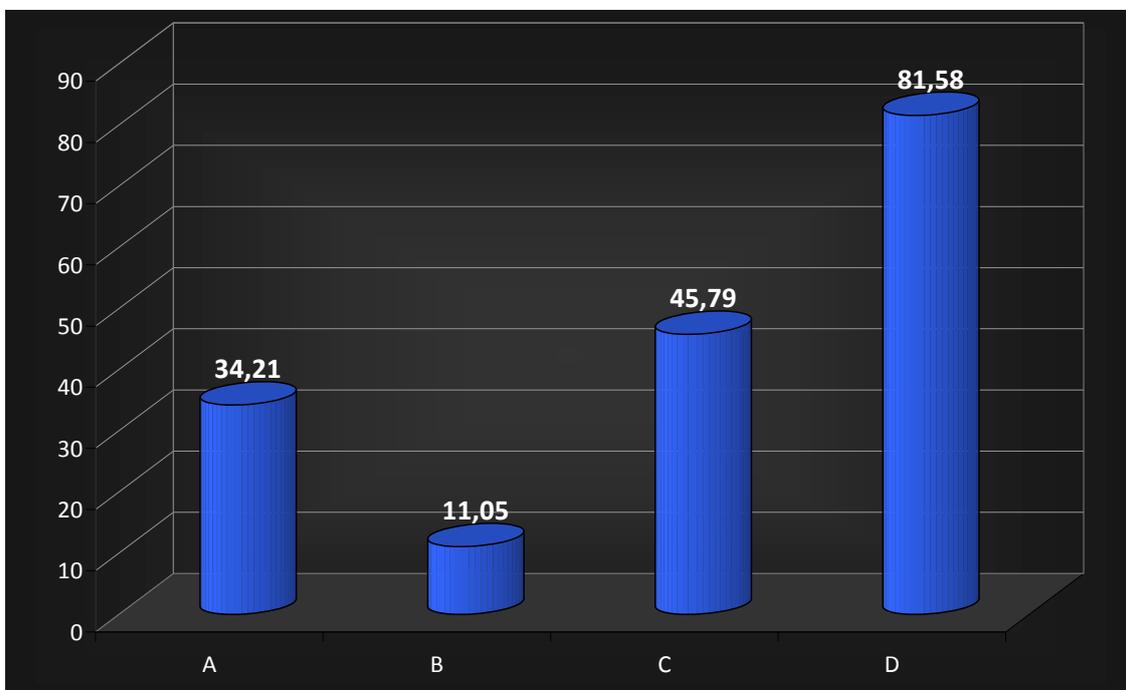


TABULACIÓN Y GRÁFICO DEL PORCENTAJE DE EMPRESAS ESPAÑOLAS CON PROBLEMAS QUE HAN INCREMENTADO SUS OPORTUNIDADES COMERCIALES

	A	B	C	D
PORCENTAJE DE EMPRESAS QUE HAN INCREMENTADO SUS OPORTUNIDADES COMERCIALES	34,21	11,05	45,79	81,58

Cada empresa puede haberse visto afectada por una o varias de las opciones, siendo:

- A** = Consecuencia directa de la apertura del Mercado Único.
- B** = Cambios en la estructura de la economía española.
- C** = Cambios en la estructura de su empresa.
- D** = Búsqueda de oportunidades fuera de España.



conclusiones
conclusiones
conclusiones

conclusiones
conclusiones

conclusiones

conclusiones

conclusiones

conclusiones

conclusiones

conclusiones

conclusiones

conclusiones

conclusiones

conclusiones

conclusiones

Conclusiones

1. De las 900 entrevistas realizadas durante la fase XI del proyecto Línea Abierta se desprende que **176 empresas** señalan haber tenido algún tipo de problema con el funcionamiento del Mercado Único. Contabilizando el total de problemas señalados, dichas empresas manifiestan **689 problemas** que afectan al comercio intracomunitario de sus productos. De todos los problemas, pueden ser considerados **obstáculos comerciales 184**, y son considerados **dificultades 505**. Valorando tales problemas, podría decirse que **1 de cada 5 empresas tiene problemas y 1 de cada 9 empresas detecta obstáculos comerciales** dentro del Mercado Único.

Comparando estos datos con los de la Fase X, se observa que:

Fase X	→	1 de cada 6 empresas tiene problemas
Fase XI	→	1 de cada 5 empresas tiene problemas

Pese a haber disminuido el número de obstáculos, el incremento de los problemas viene dado por el considerable aumento de las dificultades.

2. Los obstáculos comerciales que más trabas suponen para las empresas españolas son los relativos a las operaciones comerciales, en concreto los relacionados con los retrasos en los pagos. Dichos obstáculos suponen más del 50% de todos los obstáculos detectados. Los retrasos en los pagos provocan un efecto negativo sobre la liquidez de las pymes y suponen la financiación de los clientes a costa de los proveedores.
3. Los obstáculos referidos a las normas técnicas ocupan el segundo lugar, por orden de importancia, suponiendo más del 25% del total de obstáculos. Entre ellos destacan los relativos a la falta de armonización de productos.
4. Los sectores con mayor número de obstáculos son: transformados y bebidas (20,11%), diversos (14,13%), textil (10,33%), bienes de equipo (10,33%), metales (8,15%). En total suman el 63,05% de todos los obstáculos encontrados.
5. Los obstáculos relacionados con el funcionamiento del Mercado Único están concentrados principalmente en los Estados hacia los que se dirigen la mayor parte de los productos españoles: Italia (22,38%), Francia (17,39%), Portugal (15,22%), Alemania (13,59%) y Reino Unido (7,61%). Entre los cinco Estados suman el 76,19% de todos los obstáculos recogidos.
6. Las empresas españolas que más obstáculos han denunciado pertenecen a Cataluña (28,80%), Comunidad Valenciana (14,13%), Castilla y León (10,33%), Galicia (7,61%) y Aragón (7,61%). Entre las cinco suman el 68,48% de todos los obstáculos.

En cuanto al grado de satisfacción con el Mercado Único, las Comunidades Autónomas con la valoración más alta son: Canarias y Cantabria con un 5 de media, siendo 5 el valor máximo, mientras que la satisfacción más baja la ha recogido Castilla-La Mancha, con un 3,4 de media.

7. El 69,85% de las empresas entrevistadas, opina que han aumentado sus oportunidades de negocio dentro de la Unión Europea, debido principalmente a la búsqueda de oportunidades fuera de España.

8. Las dificultades más importantes para las empresas españolas son las relacionadas con la búsqueda de representantes comerciales en otros Estados miembro; las imposiciones técnicas de los clientes; los impagos; las exigencias sobre envases y embalajes y el reciclado de los mismos; la competencia desleal; y, los trámites administrativos y fiscales, principalmente los referidos a los retrasos en la devolución del IVA soportado.

Anexos

Estimado amigo:

Desde la entrada en vigor del Mercado Único, núcleo de la Unión Europea, somos conscientes de las grandes ventajas que éste ha supuesto para nuestras empresas. Sin embargo, los éxitos indiscutibles del mismo, no deben impedirnos ver sus carencias, siendo necesario eliminar las barreras comerciales persistentes que obstaculizan su correcto funcionamiento. Esto ha motivado a la Confederación Española de Organizaciones Empresariales (CEOE), a la Secretaría de Estado de Comercio y al Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX), a continuar con el proyecto “Línea Abierta para la identificación de problemas en el Mercado Único Europeo”, como un medio eficaz para colaborar en la plena instauración del Mercado Interior, detectando las posibles dificultades y trabas que todavía existen en el mismo.

Entre 1993 y 2011 se han desarrollado diez fases, en las que han participado aproximadamente 10.000 empresas españolas exportadoras. De entre las conclusiones obtenidas en la última fase, destaca el hecho de que una de cada seis empresas ha encontrado algún problema y una de cada ocho ha detectado algún obstáculo comercial.

De forma complementaria a esta iniciativa, la Secretaría de Estado de Comercio cuenta en coordinación con el Ministerio de Asuntos Exteriores y de Cooperación, con una Unidad de tramitación de quejas sobre obstáculos en el Mercado Interior para afrontar de forma coordinada la resolución de los problemas que puedan surgir en el comercio con otros Estados miembros de la UE, como consecuencia de barreras y obstáculos técnicos al comercio que supongan una infracción de los principios que reglamentan dicho Mercado Interior.

Con el fin de que las empresas exportadoras, como la suya, puedan manifestar los problemas de su día a día en el Mercado Único (UE 27), se ha puesto en marcha la Fase XI de Línea Abierta. Este servicio no sólo detecta obstáculos sino que también sirve como centro de información y gestión de los problemas ante las autoridades pertinentes.

Para que el equipo de Línea Abierta pueda tener conocimiento de que su empresa ha encontrado algún obstáculo en el Mercado Único, rogamos cumplimente este cuestionario y lo reenvíe on-line. Un experto se pondrá oportunamente en contacto con usted para ampliar la información que nos facilite. Para cualquier aclaración que precise, puede ponerse en contacto con:

Línea Abierta CEOE

Tel: 915 663 548 ó 915 663 491 - Fax: 915 640 135

E-mail: pcalvo@ceoe.es ó amateos@ceoe.es

Agradeciendo su colaboración, reciba un cordial saludo,



Jaime García-Legaz Ponce
Secretario de Estado de Comercio



Juan Rosell Lastortras
Presidente CEOE

LÍNEA ABIERTA FASE XI PARA LA IDENTIFICACIÓN DE PROBLEMAS EN EL MERCADO ÚNICO EUROPEO

MERCANCÍAS

DATOS DE LA EMPRESA

Empresa: _____

Dirección: _____

Localidad: _____ C.P.: _____ Provincia: _____

Teléfono: _____ Fax: _____

E-mail: _____ Web: _____

Persona de contacto: _____

Cargo: _____

Principal sector de actividad y productos: _____

Tamaño de empresa:

Grande

Exportación año entre 300 y 6 millones de €

Mediana

Entre 6 millones y 600 mil €

Pequeña

Menos de 600 mil €

¿Qué valoración le merece el Mercado Único desde el punto de vista comercial?

(Valoración del 1 al 5, siendo el 5 la máxima satisfacción) _____

¿Han aumentado sus oportunidades de expedición con el resto de los Estados miembros, comparado con el nivel de los últimos 5 años?

NO

SÍ Si ha marcado SÍ es debido a:

- a) Consecuencia directa de la apertura del Mercado Único
- b) Cambios en la estructura de la economía española
- c) Cambios en la estructura de su empresa
- d) Búsqueda de oportunidades fuera de España

Mercados principales de exportación:

UNIÓN EUROPEA: _____

OTROS: _____

En cumplimiento de lo dispuesto por la Ley Orgánica 15/1999 del 13 de diciembre de Protección de Datos de Carácter Personal, CEOE le informa que sus datos personales serán incorporados en un fichero automatizado de su propiedad cuyo objetivo es el de cumplir con los fines y competencias de nuestra organización. Se pone en conocimiento de los titulares de los datos que en virtud de lo dispuesto por dicha norma, pueden ejercer sus derechos de acceso, rectificación, cancelación y oposición en lo relativo a sus datos personales dirigiendo un escrito a tal efecto a CEOE, Ref. DATOS PERSONALES, C/ Diego de León, 50, 28006 MADRID.

1. NORMAS TÉCNICAS

- A. Obstáculos derivados de la aplicación desigual en otro Estado miembro de Directivas comunitarias.
 SI NO
- B. Obstáculos derivados de la aplicación en otros Estados miembros de Reglamentos Técnicos Nacionales.
 SI NO
- C. Obstáculos derivados de la ausencia de reconocimiento mutuo en las pruebas y ensayos de homologación y/o certificación.
 SI NO
- D. Obstáculos derivados de las imposiciones técnicas del mercado (distribución, cliente, etc.) no escritas o voluntarias.
 SI NO

2. TRABAS ADMINISTRATIVAS Y FISCALES

- A. Trámites administrativos en "fronteras" (documentos aduaneros).
 SI NO
- B. Declaraciones y pago del IVA para las transacciones comerciales en la UE.
 SI NO
- C. Inspecciones veterinarias y sanitarias de carácter restrictivo.
 SI NO
- D. Otros trámites administrativos o fiscales.
 SI NO

3. ENVASE Y EMBALAJE

- A. Imposiciones sobre etiquetado distintas a las aplicadas en España.
 SI NO
- B. Obstáculos procedentes de los requisitos técnicos de los envases y embalajes.
 SI NO
- C. Exigencias sobre condiciones de reciclado, reutilización, incineración de envases o imposiciones económicas.
 SI NO

4. CONTRATOS Y OPERACIONES COMERCIALES

- A. Plazos y medios de pago, cobro y reclamaciones por retrasos en los cobros.
 SI NO
- B. Acceso al crédito, seguros, y garantías en los otros Estados miembro.
 SI NO

5. GARANTÍAS DE MERCANCÍAS

- A. Registro y protección de la marca comercial en los otros Estados miembro.
 SI NO
- B. Riesgos de responsabilidad por productos defectuosos.
 SI NO

6. RED COMERCIAL E IMPLANTACIÓN

- A. Contratación de agentes, representantes, o distribuidores o exigencias más elevadas de éstos por el origen del producto.
 SI NO
- B. Apertura de delegación comercial, oficina, depósito, o almacén.
 SI NO
- C. Restricciones a la inversión y/o adquisición de bienes.
 SI NO

7. COMPETENCIA DESLEAL

- A. Competencia desleal causada por el abuso de grandes empresas por su posición dominante, o causada por acuerdos entre empresas, y decisiones de asociaciones de empresas que, por ejemplo, fijan los precios conjuntamente y se reparten entre ellas el mercado.
 SI NO
- B. Ayudas públicas de otros Estados miembro.
 SI NO
- C. Discriminación en los requisitos a satisfacer, por razón de nacionalidad.
 SI NO

8. MERCADOS PÚBLICOS

- A. Obstáculos para el acceso a los contratos de suministro, servicios y obras adjudicadas por entidades públicas en otros Estados miembro.
 SI NO

9. MOVILIDAD DE PERSONAS

- A. Contratación de personal en los Estados miembros: requisitos y riesgos.
 SI NO

10. TRANSPORTE

- A. Prestación de servicios de transporte en otros Estados miembro.
 SI NO

- B. Limitaciones en el transporte por carretera de ciertos productos (prohibiciones, exigencias técnicas, etc.).
 SI NO

- C. Otros problemas con el transporte.
 SI NO

11. MEDIO AMBIENTE

- A. Requisitos técnicos medioambientales exigidos al proceso o de producción o certificación.
 SI NO

- B. Legislación de residuos.
 SI NO

12.- ESPACIO JURÍDICO EUROPEO

- A. Litigios con alguna empresa/persona dentro de la UE y dificultades en caso de recurso judicial debido a los diferentes sistemas.
 SI NO

Una vez cumplimentado enviar a:
Línea Abierta CEOE
Diego de León, 50 - 28006 Madrid



Tel: 915 663 548 - 915 663 491 / Fax: 915 640 135
E-mail: pcalvo@ceoe.es ó amateos@ceoe.es

Estimado amigo:

Como bien sabes, el Mercado Interior implica un espacio sin fronteras interiores en el que esté garantizada la libre circulación y prestación de servicios, y la libertad de establecimiento dentro de la Unión Europea.

Para ello, el Parlamento Europeo y el Consejo de la Unión Europea adoptaron la Directiva 2006/123/CE relativa a los servicios en el Mercado Interior, y los Estados miembros han puesto en vigor las disposiciones legales, reglamentarias y administrativas necesarias para dar cumplimiento a lo establecido en esta Directiva.

Para asegurar el adecuado funcionamiento del Mercado Interior y poder beneficiarse plenamente de él, la correcta implementación de la Directiva de servicios es imprescindible para eliminar las posibles barreras que obstaculicen el desarrollo de las actividades de servicios entre Estados miembro.

Sin embargo, para poder eliminar las posibles barreras, primero es necesario identificarlas. Por este motivo, la Confederación Española de Organizaciones Empresariales (CEOE), junto con la Secretaría de Estado de Comercio Exterior y el Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX), han decidido incorporar el estudio del sector servicios al proyecto "Línea Abierta para la identificación de problemas en el Mercado Único Europeo", que viene desarrollándose desde 1993 y que se ha consolidado como un medio eficaz para colaborar en la plena instauración del Mercado Interior, detectando las posibles dificultades y trabas que todavía existen en el mismo.

Con el fin de que las empresas exportadoras de servicios, como la suya, puedan manifestar los problemas de su día a día en el Mercado Único (UE 27), se ha puesto en marcha la Fase XI de Línea Abierta. Este servicio no sólo detecta obstáculos sino que también sirve como centro de información y gestión de los problemas ante las autoridades pertinentes.

Para que el equipo de Línea Abierta pueda tener conocimiento de que su empresa ha encontrado algún obstáculo en el Mercado Único, rogamos cumplimente este cuestionario y lo reenvíe on-line. Un experto se pondrá oportunamente en contacto con usted para ampliar la información que nos facilite. Para cualquier aclaración que precise, puede ponerse en contacto con:

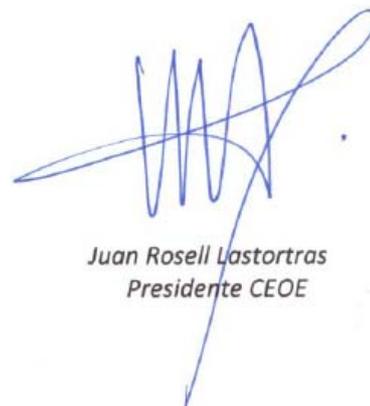
Línea Abierta CEOE

Tel: 915 663 548 ó 915 663 491 - Fax: 915 640 135

E-mail: pcalvo@ceoe.es ó amateos@ceoe.es

Agradeciendo su colaboración, reciba un cordial saludo,


Alfredo Bonet Baiget
Secretario de Estado de Comercio Exterior


Juan Rosell Lastortras
Presidente CEOE

LÍNEA ABIERTA FASE XI PARA LA IDENTIFICACIÓN DE PROBLEMAS EN EL MERCADO ÚNICO EUROPEO

SERVICIOS

DATOS DE LA EMPRESA

Empresa: _____
Dirección: _____
Localidad: _____ C.P.: _____ Provincia: _____
Teléfono: _____ Fax: _____
E-mail: _____ Web: _____
Persona de contacto: _____
Cargo: _____

ACTIVIDAD: _____

Tamaño de empresa:

Grande

Exportación año entre 300 y 6 millones de €

Mediana

Entre 6 millones y 600 mil €

Pequeña

Menos de 600 mil €

¿Qué valoración le merece el Mercado Único desde el punto de vista comercial?

(Valoración del 1 al 5, siendo el 5 la máxima satisfacción) _____

¿Han aumentado sus oportunidades de negocio en el resto de los Estados miembros, comparado con el nivel de los últimos 2 años?

NO

SÍ ha marcado SÍ es debido a:

- e) Consecuencia directa de la apertura del Mercado Único
- f) Cambios en la estructura de la economía española
- g) Cambios en la estructura de su empresa
- h) Búsqueda de oportunidades fuera de España

Mercados principales:

ESTADOS MIEMBRO DE LA UE: _____

En cumplimiento de lo dispuesto por la Ley Orgánica 15/1999 del 13 de diciembre de Protección de Datos de Carácter Personal, CEOE le informa que sus datos personales serán incorporados en un fichero automatizado de su propiedad cuyo objetivo es el de cumplir con los fines y competencias de nuestra organización. Se pone en conocimiento de los titulares de los datos que en virtud de lo dispuesto por dicha norma, pueden ejercer sus derechos de acceso, rectificación, cancelación y oposición en lo relativo a sus datos personales dirigiendo un escrito a tal efecto a CEOE, Ref. DATOS PERSONALES, C/ Diego de León, 50, 28006 MADRID.

1. TRÁMITES ADMINISTRATIVOS

A. Falta de reconocimiento, por parte del Estado miembro donde se presta el servicio, de certificados o documentos que justifiquen el cumplimiento de los requisitos exigidos.

SI NO

B. Dificultad para acceder a la información sobre requisitos relativos a procedimientos y trámites necesarios para acceder a su actividad de servicio (acceso a registros, tramitación electrónica, vías de recurso...).

SI NO

C. Otros: _____

Norma a la que hace referencia: _____

Autoridad competente: _____

2. LIBRE CIRCULACIÓN DE SERVICIOS

A. Obligación de estar establecido en el territorio donde se preste el servicio.

SI NO

B. Obligación de obtención de una autorización avalada por autoridades nacionales, incluida la obligación de inscripción en un registro o en un colegio o asociación profesional, en el territorio donde se preste el servicio.

SI NO

C. Restricciones sobre la forma jurídica que puede adoptar el operador.

SI NO

D. Obligación para el prestador de procurarse en Estado miembro donde presta servicio de cierta forma o tipo de infraestructura, oficina o gabinete.

SI NO

E. Aplicación de régimen contractual particular entre prestadores y destinatarios, que limite la actividad de servicios.

SI NO

F. Requisitos sobre el uso de equipos y material que forme parte de la actividad a desarrollar.

SI NO

G. Obligación de que el prestador posea un documento de identidad específico para el ejercicio de la actividad y expedido por las autoridades competentes.

SI NO

H. Otros: _____

Norma a la que hace referencia: _____

Autoridad competente: _____

3. LIBERTAD DE ESTABLECIMIENTO

A. Regímenes de autorización distintos a los exigidos a los prestadores de servicios nacionales. Criterios para la concesión poco claros, poco transparentes o subjetivos.

SI NO

B. Denegación de concesión para todo el territorio nacional y para cualquier agencia, sucursal, filial u oficina sin que haga falta nuevas concesiones para éstas.

SI NO

C. Duración limitada de la autorización sin justificación de interés general.

SI NO

D. Cuando el número de la autorizaciones sea limitado: falta de imparcialidad y transparencia en la selección entre varios candidatos, y renovación automática.

SI NO

E. Falta de comunicación al solicitante o retraso indebido, de los plazos de resolución y las vías de impugnación.

SI NO

F. Prohibición para el acceso a la actividad por razón de nacionalidad, residencia o sede de la sociedad.

SI NO

G. Prohibición de establecimiento en varios Estados miembro.

SI NO

H. Exigencia de establecimiento principal en el territorio nacional o limitación para elegir el tipo de establecimiento.

SI NO

I. Intervención directa o indirecta de competidores en la concesión de la autorización.

SI NO

J. Exigencia de aval financiero o seguro con un prestador del Estado de destino.

SI NO

K. Requisitos de inscripción previa durante un periodo de tiempo en registros o ejercicio previo de la actividad durante un periodo determinado en el territorio nacional.

SI NO

L. Otros: _____

Norma a la que hace referencia: _____

Autoridad competente: _____

Una vez cumplimentado enviar a:
Línea Abierta CEOE
Diego de León, 50 - 28006 Madrid



Tel: 915 663 548 - 915 663 491 / Fax: 915 640 135
E-mail: pcalvo@ceoe.es ó amateos@ceoe.es



Diego de León, 50 – 28006 Madrid. Teléfono: 915 663 400