



JORNADA-TALLER

***Australia y Nueva Zelanda:
Principales oportunidades y
aspectos a tener en cuenta
para su acceso***

Contenido

1. Introducción: Situación económica de Australia y Nueva Zelanda.....	3
2. Análisis de las relaciones bilaterales entre España y Australia-Nueva Zelanda.....	7
3. Análisis de las importaciones de Australia y Nueva Zelanda.....	9
3.1 Importaciones de Australia.....	9
3.2 Análisis de las importaciones de Nueva Zelanda.....	13
4. Oportunidades comerciales y de inversión en Australia y Nueva Zelanda.....	18
Oportunidades comerciales.....	19
Oportunidades para empresas gallegas.....	22
5. Métodos de entrada.....	25
6. Entorno legal y fiscal.....	28
Constitución de sociedades.....	29
Contratación de personal.....	30
Principales impuestos.....	32
7. Cultura de negocios en Australia y Nueva Zelanda. Criterios para hacer negocios	35
8. Contactos de interés.....	38

1. Introducción: Situación económica de Australia y Nueva Zelanda

Australia

La economía de Australia es una de las más sólidas dentro del grupo de países pertenecientes a la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE). Además, se destaca por ser el único país de la OCDE que no entró en recesión durante la pasada crisis financiera. La economía australiana ha vivido 25 años de crecimiento económico sin interrupción; e incluso actualmente tiene una de las tasas de crecimiento más altas del mundo desarrollado, ya que en 2016 llegó al 2,9%, según datos del *IMF – World Economic Outlook Database* y se pronostica que sea del 2,7% para 2017. Por el lado del PIB per cápita, Australia cuenta con uno de los más altos en el mundo, en 2015 se situaba en la séptima posición con 51.593 dólares, según datos del World Bank. Además, la deuda pública del país es una de las más bajas de la OCDE (40,9 % del PIB). Según el Índice de Libertad Económica 2016 que publica anualmente la Fundación Heritage y el Wall Street Journal, Australia aparece como la quinta economía más libre del mundo solo por detrás de Hong Kong, Singapur, Nueva Zelanda y Suiza.

Australia es un país muy abierto al comercio internacional, el cual representó el 41 % del PIB del país en 2015 según datos del World Bank. Sobre este aspecto, Australia depende en gran parte de los precios de la materia prima y de la situación económica china, es por ello que en 2014 y 2015 aumentó el déficit comercial de forma importante debido principalmente a la caída del valor del carbón y el hierro, y a la disminución de la demanda china. Australia se sitúa entre los países más importantes en la producción y exportación de casi todos los minerales (hierro, carbón y aluminio los más destacados) este sector domina las exportaciones del país y representa alrededor del 40 % de las mismas. Debido a la dependencia de estos sectores, el país está intentando desarrollar otros sectores, entre ellos destaca el de la agricultura, con el claro propósito de aumentar sus ventas en Asia. Se sitúa como uno de los principales exportadores mundiales de lana, carne, trigo y algodón. A pesar de ello, este sector emplea al 2,6 % de la población activa y contribuye con el 2,5 % del PIB.

En cuanto al sector industrial, Australia ha atravesado un proceso de desindustrialización debido en gran medida a unos costes de producción muy elevados en comparación con países vecinos como China, especialmente de mano de obra, lo que ha llevado a la falta de competitividad internacional de sus manufacturas. Esta situación se ve acentuada por la necesidad de importar gran parte de los equipos de producción. Además, Australia ha sido tradicionalmente un importador de productos terminados, por lo que su industrialización es relativamente reciente. Este sector solo emplea alrededor de una quinta

parte de la población activa y contribuye alrededor de un cuarto del PIB (destacando principalmente la industria agroalimentaria, de maquinaria y equipamiento, transformación de metales y productos metálicos, y la química-petroquímica).

El sector terciario ocupa un puesto de gran importancia en la economía australiana pues contribuye con el 70 % del PIB y emplea al 70% de la población activa. Destacan los subsectores del transporte, aéreo, marítimo, ferroviario, y del turismo.

En relación a este último, Australia recibió en 2015 a 7.433.200 turistas, un 13,5 % más que en el año anterior, procedentes en su mayor parte de Nueva Zelanda, China, Reino Unido y Estados Unidos. En 2015, 344.000 turistas españoles viajaron a Australia, aumentando con respecto al año anterior en un 17 %.

Por último, y volviendo a aspectos internacionales, hay que destacar el papel de China en el mercado de exportación australiano, que desde 2009 es su principal socio comercial por delante de Japón. La economía australiana depende cada vez más del país asiático, a finales del 2015 entró en vigor el tratado de libre comercio con China y en el mismo año Australia se convirtió en miembro del Banco Asiático de Inversión en Infraestructura, liderado por China. A pesar de que Australia persigue una progresiva integración económica con China, ha frenado algunos proyectos de gran envergadura como la compra por parte de inversores chinos del mayor rancho ganadero del mundo, que se encuentra en tierras australianas, manteniendo bajo control las inversiones de su competidor.

Tabla 1. Principales datos macroeconómicos de Australia.

	2013	2014	2015	2016	2017 (e)
PIB (miles de millones de USD)	1.505,76	1.444,38	1.225,29	1.256,64e	1.343,61
PIB (crecimiento anual en %, precio constante)	2,0	2,7	2,4	2,9e	2,7
PIB per cápita (USD)	64.664	61.166	51.181	51.593e	54.236
Saldo de la hacienda pública (en % del PIB)	-2,4	-2,4	-2,3	-2,4e	-2,1
Endeudamiento del Estado (en % del PIB)	30,8	34,3	37,6	40,9e	43,2
Tasa de inflación (%)	2,5	2,5	1,5	1,3e	2,1
Tasa de paro (% de la población activa)	5,7	6,1	6,1	5,7	5,7

Fuente: elaboración propia Opera Global Business, a partir de datos de IMF – World Economic Outlook Database. (e.- datos estimados).

Nueva Zelanda

Nueva Zelanda se destaca por ser un país relativamente pequeño (4.595.700 habitantes, según OMC), pero a pesar de ello cuenta con un poder adquisitivo elevado y una renta per cápita alta. La isla norte reúne el 75 % de la riqueza del país, siendo la región de Auckland (35 %), y Wellington (14 %) las más destacadas. La principal área económica de la isla sur es Christchurch/Canterbury (14 %) que sigue en reconstrucción tras el terremoto de 2011.

El país mantuvo durante años altas tasas de crecimiento económico hasta que en 2008-2009 sufrió los efectos de la crisis financiera global. A pesar de la desaceleración de la economía neozelandesa durante este periodo, a diferencia de la mayoría de países avanzados salió a flote logrando un crecimiento del 1,7% en 2010 y un progresivo aumento en los años siguientes. En la actualidad, el PIB per cápita está equiparándose con las principales economías de Europa occidental (38.066 dólares estadounidenses en 2016), y la tasa de desempleo se ha estabilizado en un nivel relativamente bajo, con un 5,3 % en 2016, según datos de OECD. Esta recuperación ha sido liderada por las exportaciones, con una fuerte demanda de sus principales socios comerciales, China y Australia, que se han visto menos afectados por la crisis.

Este periodo de crisis global coincidió además con una época de sequías que afectaron al sector agrícola, sector que tiene un gran peso en la economía de Nueva Zelanda y en especial en el mercado de exportaciones. El sector primario contribuye con más del 6 % del PIB (más del doble de la media de países OCDE) y representa la principal fuente de exportaciones del país, así como da empleo al 6,4 % de la población activa.

Dentro del sector agroalimentario se destacan los lácteos, ya que el 45 % de las ventas agroalimentarias proceden de este subsector. Nueva Zelanda es uno de los países líderes en las exportaciones de lácteos, la leche representa el 20 % de las exportaciones. Destaca el hecho de que en 2015 la tasa de crecimiento del país se vio reducida debido entre otras causas a la caída internacional del precio de la leche hasta su nivel más bajo en 12 años. A este sector le sigue el de los cárnicos con una alta reputación de calidad en los mercados internacionales: más del 90 % de la carne de cordero, alrededor del 80 % de la carne de vaca y un 75 % de la carne de oveja que se produce en el país se exporta a mercados internacionales. Las exportaciones de madera también juegan un papel importante suponiendo un 10 % de las exportaciones totales en 2015, esto se debe a que Nueva Zelanda cuenta con 1,8 millones de hectáreas de bosques maderables. En este sentido, hay que señalar que el país ha sido tradicionalmente reconocido por sus actividades forestales y hortícolas en el contexto internacional. El país es rico en muchos recursos naturales, especialmente, gas y carbón.

El sector industrial representa el 23 % del PIB y emplea al 20,2 % de la población activa. La industria más destacada es la transformadora de alimentos, tanto destinados al mercado doméstico como a la exportación, que obtuvo 42.800 millones de dólares NZ en 2015. Otras industrias importantes son la textil y el material de transporte. Hay que señalar que uno de los motivos que frena el desarrollo industrial de Nueva Zelanda es la falta de personal cualificado para el desarrollo de nuevas tecnologías de producción, sumado a que algunas empresas se han trasladado a países con costes laborales menores.

El sector servicios ocupa una posición dominante y emplea al 73,4 % de la población, representando más dos tercios del PIB (70,9 %). El comercio mayorista y el sector inmobiliario representan cada uno el 18 % del total servicios. Ha sido uno de los sectores que más rápidamente ha crecido debido en gran parte a que fue el sector menos afectado por la crisis financiera global.

Por último hay que destacar desde el punto de vista de su localización geográfica las políticas de infraestructura y de conectividad del país que han resultado cruciales para las políticas de apertura al exterior. El transporte más utilizado en el país para el comercio exterior es el marítimo.

Tabla 2. Principales datos macroeconómicos de Nueva Zelanda.

	2013	2014	2015	2016	2017 (e)
PIB (miles de millones de USD)	185.99	197.99	172.26	179.36e	192.82
PIB (crecimiento anual en %, precio constante)	1.7	3.0	3.0	2.8	2.7
PIB per cápita (USD)	41.555	43.470	37.066	38.066e	40.596
Saldo de la hacienda pública (en % del PIB)	-1,0	-0,5	0,6	-0,8	0,7
Endeudamiento del Estado (en % del PIB)	30,8	30,3	29,9	29,9e	29,2
Tasa de inflación (%)	1,1	1,2	0,3	0,7	1,6
Tasa de paro (% de la población activa)	5,8	5,4	5,4	5,3	5,5

Fuente: elaboración propia Opera Global Business, a partir de datos de IMF – World Economic Outlook Database. (e.- datos estimados).

2. Análisis de las relaciones bilaterales entre España y Australia-Nueva Zelanda

El comercio bilateral de España con Australia y Nueva Zelanda (como conjunto) tiene unas relaciones bilaterales relevantes, encontrándose durante los últimos diez años favorable a España, ya que desde el año 2007, la balanza comercial española con este conjunto muestra un superávit comercial. Destacándose, como en los últimos cinco años el saldo resultante no ha descendido de 650 millones de euros a favor de España.

Según datos del Instituto de Comercio Exterior (ICEX), Australia y Nueva Zelanda son, respectivamente, los 36º y 85º clientes con mayor nivel de importación de productos españoles. Las importaciones conjuntas de ambos países los colocaría en la posición 30ª en el ranking de destinos de las exportaciones españolas, con un 0,61 % del total exportado por España durante el año 2016. Por otra parte, en el año 2015, España se situó como el 25º país en el ranking de los proveedores de Australia, y el 20º mayor proveedor de Nueva Zelanda.

Retrocediendo una década, se aprecia como las exportaciones españolas destinadas a los mercados australianos y neozelandeses eran bastante más reducidas que las actuales, en concreto ahora son un 84,49 % superiores. Estas exportaciones, salvo pequeñas caídas en ejercicios puntuales, como el 2009 y debido a la crisis económica, han mantenido una tendencia al crecimiento hasta el año 2014, año donde se produjo una caída de la cifra de exportaciones motivada por la ausencia de pagos a Navantia (empresa española) y principalmente por la depreciación del dólar australiano en relación al euro, seguidas de un año sin variación apenas, y otro periodo de caída de las cifras de exportaciones en el año 2016.

En cuanto a las importaciones, la evolución de las compras de productos australianos y neozelandeses por parte España, ha tenido fluctuaciones durante los ejercicios analizados, primando los ejercicios de tendencia bajista, con algunos ejercicios de crecimiento puntual en las importaciones. En los últimos años hemos visto una caída de las importaciones, y un último año donde se han mantenido estables.

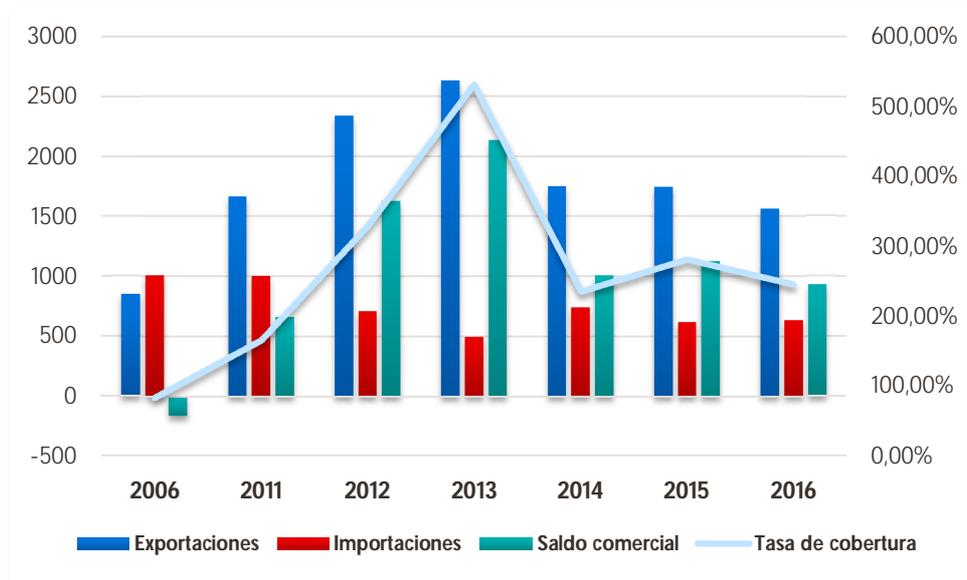
Por último, como resultante de las evoluciones comentadas, la tasa de cobertura comercial española hacia Australia y Nueva Zelanda ha estado por encima del 100% en todos los ejercicios desde el 2007, lo que significa que con el total de las exportaciones se cubre como mínimo las importaciones. Esta cobertura comercial alcanzó su nivel máximo en el año 2013, con una tasa de cobertura de comercial del 530,95 %. Esto significa que por cada euro de productos australianos y neozelandeses importados, se exportaba a estos destinos más de 5 euros.

Tabla 3. Balanza comercial española con Australia y Nueva Zelanda. Datos en millones de euros

	2006	2011	2012	2013	2014	2015	2016	Var. 2006/16	Var. 2011/16	Var. 2015/16
Exportaciones	846,49	1.665,40	2.336,54	2.629,97	1.750,40	1.743,55	1.561,70	84,49%	-6,23%	-10,43%
Importaciones	1.008,91	1.002,27	710,42	495,33	743,08	620,55	634,43	-37,12%	-36,70%	2,24%
Saldo comercial	-162,42	663,13	1626,12	2134,64	1007,32	1123	927,27	-670,91%	39,83%	-17,43%
Tasa de cobertura	83,90%	166,16%	328,90%	530,95%	235,56%	280,97%	246,16%	193,39%	48,14%	-12,39%

Fuente: elaboración propia Opera Global Business, a partir de datos de ICEX (Estacom)

Gráfico 1. Evolución de la balanza comercial español con Australia y Nueva Zelanda. Datos en millones de euros.



Fuente: elaboración propia Opera Global Business, a partir de datos de ICEX (Estacom)

3. Análisis de las importaciones de Australia y Nueva Zelanda

3.1 Importaciones de Australia

Pese a la evolución positiva de la economía australiana, se observa que la cifra de importaciones ha disminuido un -25 % en los últimos cinco años, siendo cuantificado el descenso producido en este último año en un -5,70 %. La causa principal que explica este descenso de la cifra de importaciones es:

- La volatilidad del dólar australiano. Esta divisa ha mostrado inestable en los últimos años, ya que su tasa de intercambio frente al dólar y euro ha fluctuado dentro de un gran rango y con habitualidad, pero mostrando una tendencia clara hacia la depreciación. Esto provoca que crezca el valor de los bienes importados por Australia. Como se observa en el siguiente gráfico, el dólar australiano presenta un decrecimiento gradual desde mayo de 2013.

Ilustración 1. Evolución del tipo de cambio dólar australiano (AUD) con dólar estadounidense (USD).



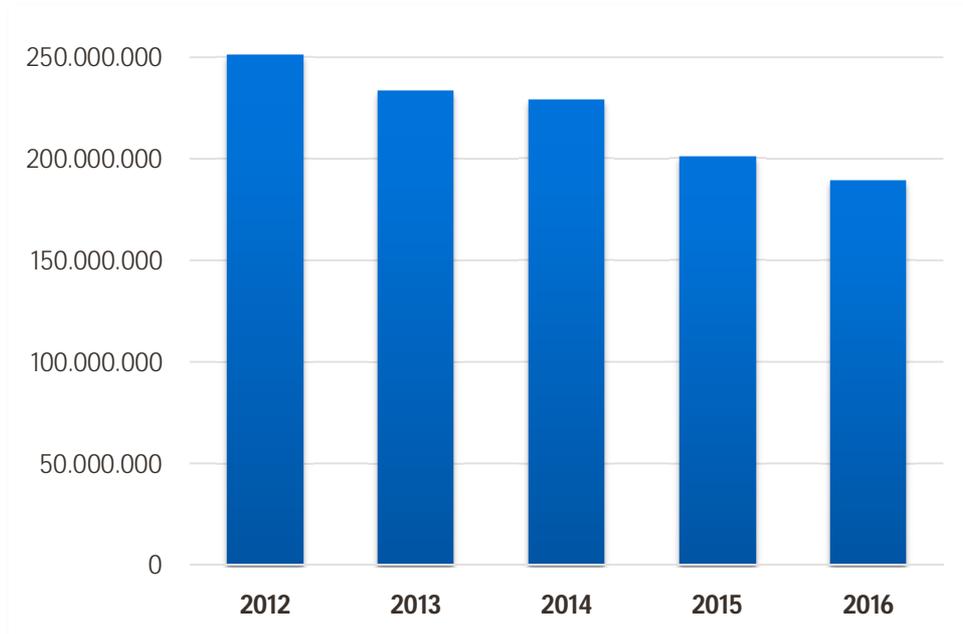
Fuente: Yahoo Finance.

Tabla 4. Evolución de las importaciones australianas. Datos en miles de dólares.

	2012	2013	2014	2015	2016	Var. 12/16	Var. 15/16
Importaciones totales	251.158.190	233.403.324	228.745.757	200.766.065	189.325.251	-24,62%	-5,70%

Fuente: elaboración propia Opera Global Business, a partir de datos de Trademap.

Gráfico 2. Evolución de las importaciones de Australia. Datos en miles de dólares



Fuente: elaboración propia Opera Global Business, a partir de datos de Trademap.

Principales sectores/productos importados

Australia es un país rico en minerales y productos alimenticios, pero no posee industria suficiente para cubrir todas las necesidades de sus habitantes. Por este motivo, Australia depende de las importaciones para satisfacer la demanda de sus ciudadanos. Entre los productos que son necesarios importar destacan la maquinaria, los automóviles y el petróleo.

Como se puede comprobar en la tabla y gráficos siguientes, los principales grupos de productos importados por Australia son:

- Los aparatos y maquinaria mecánica, eléctrica y automóviles (correspondientes a los capítulos arancelarios 84, 85 y 87) representan el 38,35 % de la totalidad de importaciones australianas, con un valor de 77.000 millones de dólares.
- Los combustibles minerales (el capítulo arancelario 27) suma un total de 22.211 millones de dólares, el equivalente al 11,06 % del total de importaciones australianas.
- Los productos farmacéuticos y maquinaria de uso médico (pertenecientes a los capítulos arancelarios 30 y 90) suma un total de 14.956 millones de dólares, atesorando el 7,45 % de las importaciones.

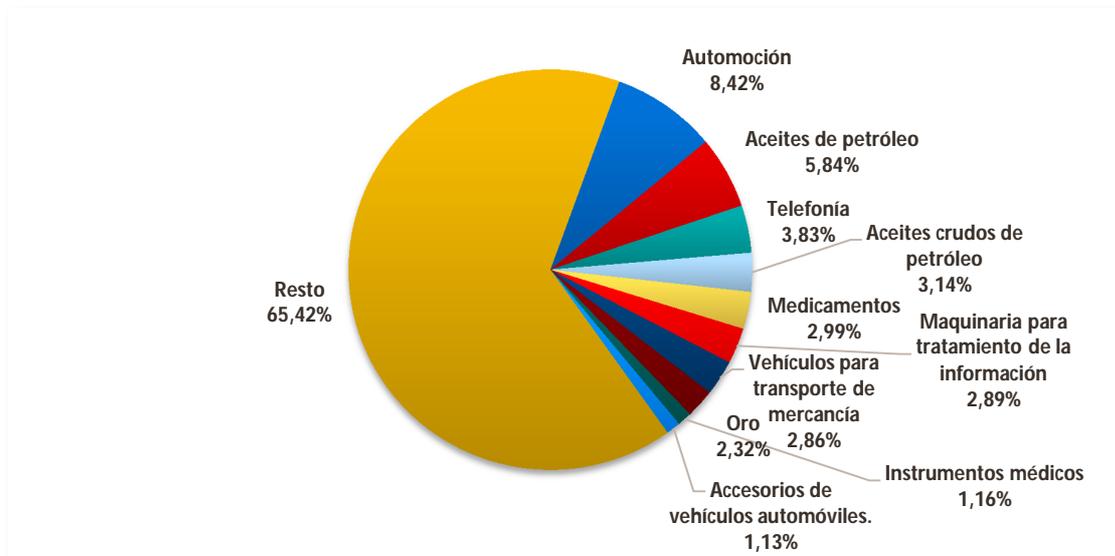
El 58,62 % de los productos españoles importados por Australia se encuentran dentro de alguno de los tres grupos de productos explicados con anterioridad.

Tabla 5. Principales grupos de productos importados por Australia. Datos en miles de dólares.

	2012	2013	2014	2015	2016	Var. 12/16	Var. 15/16
TOTAL	251.158.190	233.403.324	228.745.757	200.766.065	189.325.251	-24,62%	-5,70%
Automoción	17.551.556	17.672.343	15.852.241	15.271.245	15.943.440	-9,16%	4,40%
Aceites de petróleo	16.758.934	17.973.202	17.081.514	14.113.924	11.049.942	-34,07%	-21,71%
Telefonía	6.960.042	6.904.192	7.030.698	6.988.731	7.253.694	4,22%	3,79%
Aceites crudos de petróleo	22.414.494	19.676.550	18.615.257	7.318.204	5.944.561	-73,48%	-18,77%
Medicamentos	8.382.490	7.514.316	6.727.637	5.422.859	5.654.580	-32,54%	4,27%
Maquinaria para tratamiento de la información	7.009.670	6.699.375	6.575.469	6.365.729	5.477.846	-21,85%	-13,95%
Vehículos para transporte de mercancía	8.683.454	6.074.154	5.264.318	4.913.996	5.411.803	-37,68%	10,13%
Oro	5.900.870	4.397.367	3.447.591	2.913.777	4.391.241	-25,58%	50,71%
Instrumentos médicos	2.043.542	2.031.047	2.151.863	2.053.898	2.189.996	7,17%	6,63%
Accesorios de vehículos automóviles.	2.775.885	2.567.120	2.358.505	2.184.747	2.147.761	-22,63%	-1,69%
Resto	152.677.253	141.893.658	143.640.664	133.218.955	123.860.387	-18,87%	-7,02%

Fuente: elaboración propia Opera Global Business, a partir de datos de Trademap.

Gráfico 3. Cuota de importación de cada grupo de productos importados por Australia. Año 2016.



Fuente: elaboración propia Opera Global Business, a partir de datos de Trademap.

Principales proveedores de Australia.

Como podemos observar, la caída de las importaciones de Australia ha afectado a sus principales proveedores, con caídas de las exportaciones de la mayoría en el último ejercicio, no siendo esta caída algo puntual, ya que de igual modo que las importaciones de los principales proveedores han mostrado tasas de variación negativas en el último año, las importaciones totales de Australia han estado en descenso durante los últimos 5 años.

La firma de un Tratado de Libre Comercio entre China y Australia, si bien no ha influido directamente en el descenso de las importaciones, si ha tenido un gran impacto en el descenso de las importaciones de otros países terceros, mientras que las exportaciones chinas a Australia han descendido en un menor grado que otros países que no se benefician de acuerdos comerciales.

China es el principal proveedor de Australia, con un 23,32 % del total de importaciones australianas, seguido por Estados Unidos (11,46 %) y Japón (7,72 %). Cabe destacar que el 60 % de las importaciones australianas provienen de alguno de los países asiáticos, siendo un 20 % proveniente de Europa y un 14 % de Norteamérica.

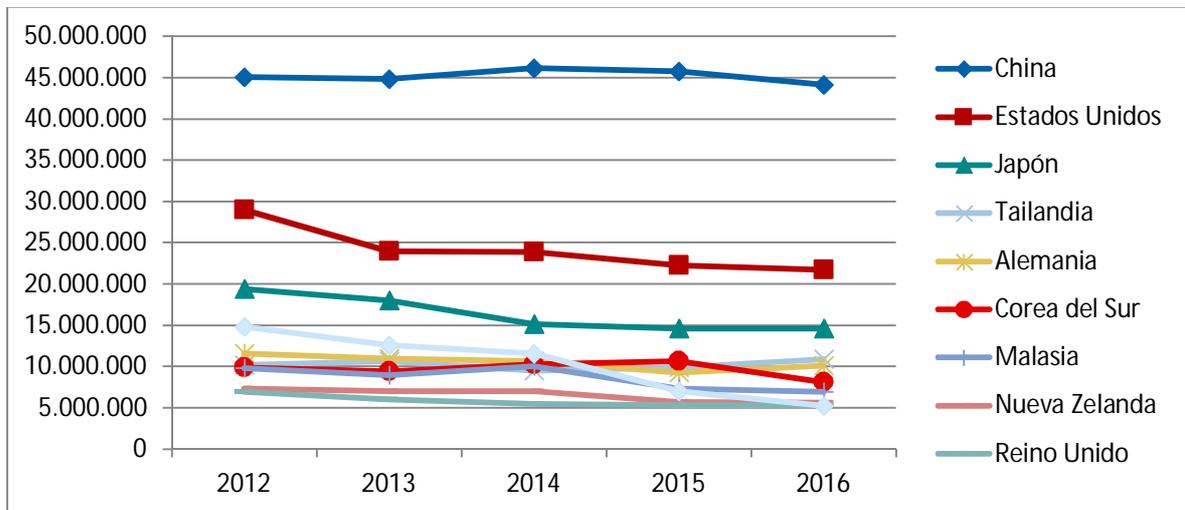
Por el lado de España, se posiciona como el 40 ° proveedor de Australia representando un 3,5 % de cuota de importación, la cual, a pesar de que ha descendido en un 47 % en el último lustro, presente signos de recuperación ya que crece en un 2,4 % en el último año.

Tabla 6. Principales proveedores de Australia. Datos en miles de dólares.

	Rk	2012	2013	2014	2015	2016	Var. 2012/2016	Var. 2015/16
China	1	45.108.671	44.808.178	46.186.461	45.775.678	44.158.074	-2,11%	-3,53%
Estados Unidos	2	29.013.070	23.943.608	23.864.244	22.271.534	21.695.479	-25,22%	-2,59%
Japón	3	19.414.895	18.024.000	15.133.581	14.626.173	14.612.575	-24,74%	-0,09%
Tailandia	4	10.156.664	10.683.088	9.470.333	9.899.640	10.855.502	6,88%	9,66%
Alemania	5	11.553.206	10.959.220	10.644.250	9.223.270	10.078.237	-12,77%	9,27%
Corea del Sur	6	9.885.304	9.425.893	10.263.193	10.620.136	8.064.484	-18,42%	-24,06%
Malasia	7	9.771.306	8.923.482	10.065.114	7.358.698	6.955.739	-28,81%	-5,48%
Nueva Zelanda	8	7.312.408	6.978.340	7.027.776	5.674.440	5.623.080	-23,10%	-0,91%
Reino Unido	9	6.956.130	5.996.923	5.477.775	5.295.584	5.307.424	-23,70%	0,22%
Singapur	10	14.843.453	12.556.304	11.546.407	6.979.452	5.252.651	-64,61%	-24,74%
España	40	2.934.815	2.402.154	2.749.895	1.519.823	1.556.810	-46,95%	2,43%
Resto		84.208.268	78.702.134	76.316.728	61.521.637	55.165.196	-34,49%	-10,33%

Fuente: elaboración propia Opera Global Business, a partir de datos de Trademap.

Gráfico 4. Evolución de las importaciones de Australia procedentes de sus principales proveedores. Datos en miles de dólares.



Fuente: elaboración propia Opera Global Business, a partir de datos de Trademap.

3.2. Análisis de las importaciones de Nueva Zelanda

En el año 2009, el PIB neozelandés alcanzó su mínimo histórico debido a la crisis mundial. A partir del siguiente año, el producto interior bruto entró en una tendencia alcista que le llevó a alcanzar su máximo histórico en el año 2014, sobrepasando ligeramente los 200.000 millones de dólares por primera vez en la historia del país. Sin embargo, en 2015, último dato disponible, la economía sufrió una caída, cifrada en un 3,18 %.

Las importaciones neozelandesas siguió una tónica similar a la del PIB, creciendo hasta el año 2014, alcanzando un máximo histórico de 42.497,74 millones de dólares. Sin embargo, esta cifra cayó un 14,04 % en el año 2015, permaneciendo estable en el 2016.

El gran descenso experimentado por las importaciones de Nueva Zelanda en el año 2015 vino motivado por el menor volumen de petróleo y derivados que importó el país durante dicho ejercicio. Este descenso viene explicado por los siguientes motivos:

- Los precios del petróleo. Gran parte de las exportaciones de Nueva Zelanda se basan en petróleo y derivados. De este modo, la crisis de precios que se produjo durante el año 2015 debido a la mayor cantidad de petróleo frente a la demanda de los consumidores, provocó un descenso de los precios. Esto provocó que los países exportadores de petróleo, como es el caso de Nueva Zelanda, vieran sus ingresos reducidos, y así, tener menos poder adquisitivo para acometer importaciones.

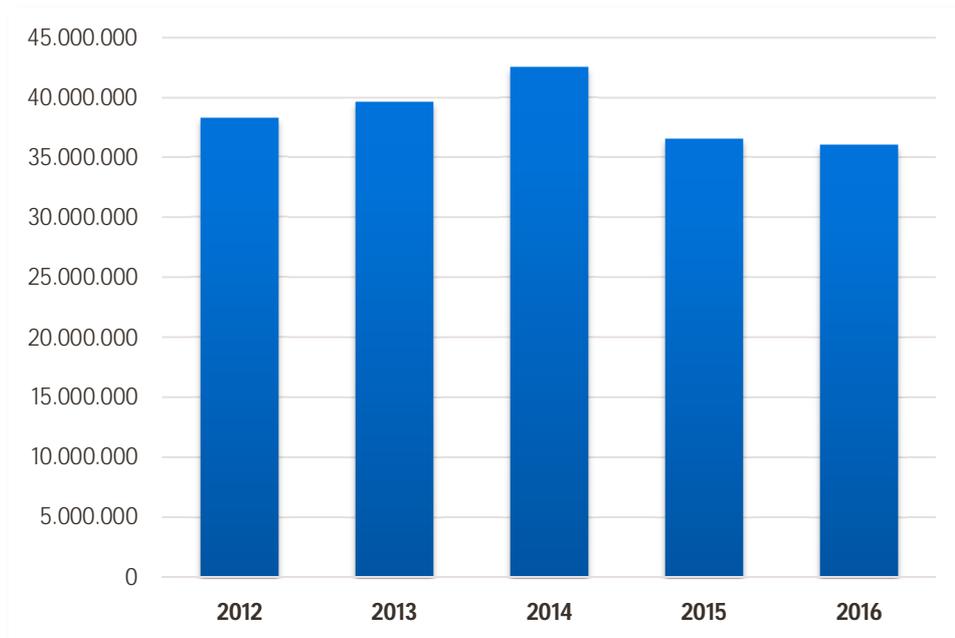
- Depreciación del dólar neozelandés. La divisa neozelandesa comenzó el año en una equivalencia de 1 dólar estadounidense a 0,77 dólares neozelandeses. A lo largo del año, esta equivalencia llegó a caer hasta los 0,62 dólares neozelandeses por cada dólar estadounidense. Así, encontramos que estos periodos de incertidumbre económica inestabilidad de la divisa son altamente desfavorables para que un país afronte la importación de productos.

Tabla 7. Evolución de las importaciones neozelandesas. Datos en miles de dólares

	2012	2013	2014	2015	2016	Var. 12/16	Var. 15/16
Importaciones totales	38.242.731	39.619.182	42.497.740	36.528.298	36.082.070	-5,65%	-1,22%

Fuente: elaboración propia Opera Global Business, a partir de datos de Trademap.

Gráfico 5. Evolución de las importaciones de Nueva Zelanda. Datos en miles de dólares



Fuente: elaboración propia Opera Global Business, a partir de datos de Trademap.

Principales sectores/productos importados

Nueva Zelanda es, al igual que Australia, un país rico en minerales y combustibles fósiles, pero no posee una industria suficiente para cubrir todas las necesidades de los ciudadanos, teniendo que recurrir a las importaciones para suplir esas deficiencias de la

producción nacional. Así, gran parte de las importaciones neozelandesas se componen de productos como automóviles, elementos relacionados con la telefonía y medicamentos.

Como se puede comprobar en la tabla y gráficos siguientes, los principales grupos de productos importados por Nueva Zelanda son:

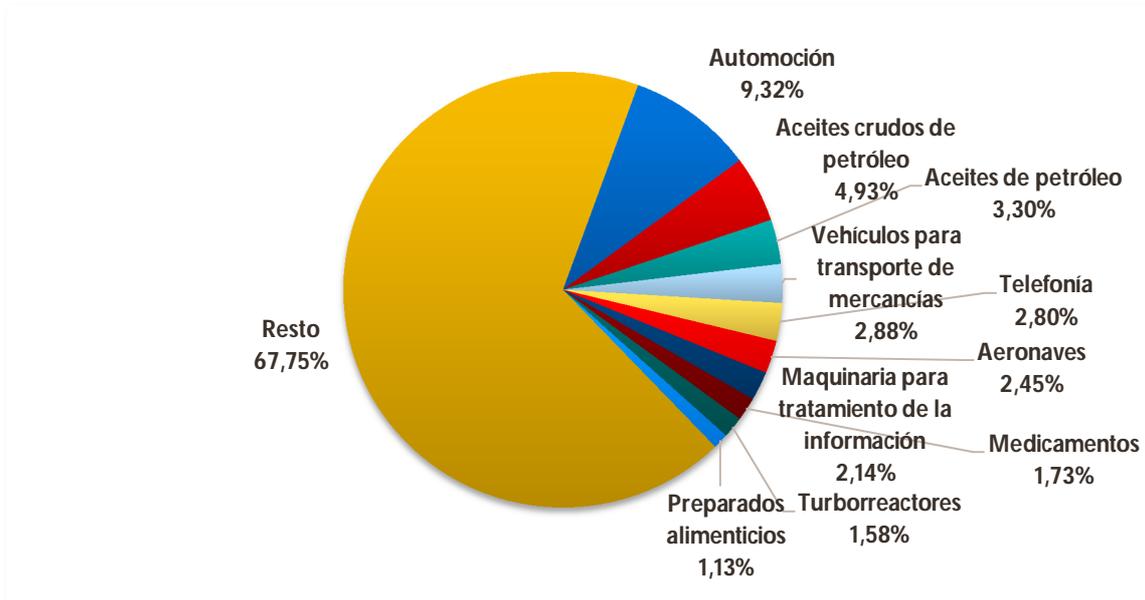
- Los aparatos y maquinaria mecánica, eléctrica y automóviles, que representan el 14,33 % de la totalidad de importaciones australianas, con un valor de 5.173,5 millones de dólares.
- Los combustibles fósiles suma un total de 2.968,21 millones de dólares, el equivalente al 8,23 % del total de importaciones australianas.
- Los productos farmacéuticos suman un total de 624,12 millones de dólares, atesorando el 1,73 % de las importaciones.

Tabla 8. Principales grupos producto importados por Nueva Zelanda. Datos en miles de dólares.

	2012	2013	2014	2015	2016	Var 12/16	Var 15/16
Automoción	2.684.982	3.067.540	3.387.668	3.017.964	3.363.156	25,26%	11,44%
Aceites crudos de petróleo	4.608.738	4.399.525	3.966.803	2.232.563	1.778.666	-61,41%	-20,33%
Aceites de petróleo	2.045.243	2.169.205	2.303.643	1.323.382	1.189.542	-41,84%	-10,11%
Vehículos para transporte de mercancías	686.431	837.488	1.185.806	1.020.074	1.037.497	51,14%	1,71%
Telefonía	814.576	922.776	926.491	987.234	1.011.431	24,17%	2,45%
Aeronaves	357.100	446.190	1.331.513	1.107.492	883.924	147,53%	-20,19%
Maquinaria para tratamiento de la información	972.069	989.718	970.305	903.946	772.887	-20,49%	-14,50%
Medicamentos	688.281	646.702	653.333	592.040	624.125	-9,32%	5,42%
Turborreactores	355.870	378.957	451.791	509.350	568.410	59,72%	11,60%
Preparados alimenticios	309.258	338.089	379.522	391.141	408.301	32,03%	4,39%
Resto	24.720.183	25.422.992	26.940.865	24.443.112	24.444.131	-1,12%	0,00%

Fuente: elaboración propia Opera Global Business, a partir de datos de Trademap.

Gráfico 6. Cuota de importación de cada grupo de productos importados por Australia. Año 2016.



Fuente: elaboración propia Opera Global Business, a partir de datos de Trademap.

Principales proveedores de Nueva Zelanda

Como podemos observar en la tabla y gráfica adjunta, Nueva Zelanda sufrió una gran caída en su nivel de importaciones en el año 2015 (-14,05 %), pero gracias a los crecimientos acumulados en los ejercicios anteriores, la tasa de variación entre los últimos cinco años es tan solo de un -5,65 %. A lo largo de estos años, se puede apreciar como aparecen países que ganan peso entre los proveedores de Nueva Zelanda, como son China (aumento de un 15,29 %) Estados Unidos (14,90 %) y Tailandia (32,66 %), a la par que otros países han perdido volumen de exportaciones a Nueva Zelanda, como son Australia (bajada de un 22,05%), Singapur (-41,41 %) y Malasia (-37,01%).

En cuanto a las variaciones en el último año, destacan las subidas de países asiáticos, como son Japón, Corea del Sur y Tailandia, con unas tasas de crecimiento en sus exportaciones de un 7,07 %, 7,20 % y un 13,80 % respectivamente. Por el contrario, Singapur (-20,74 %) y Malasia (-23,06 %) han perdido un gran volumen de exportaciones a Nueva Zelanda en el último ejercicio.

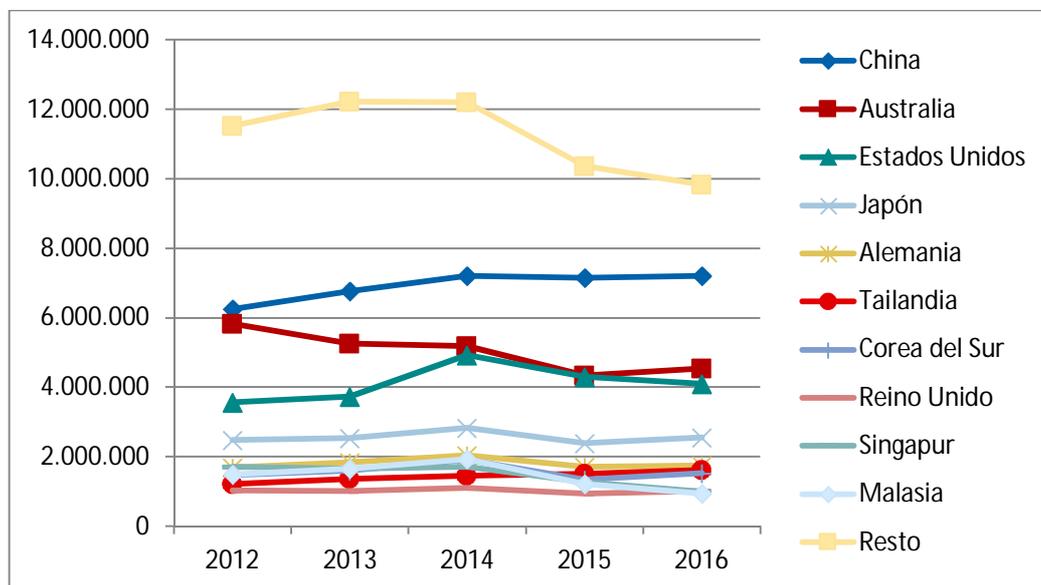
Los productos españoles se encuentran en 21ª posición dentro del ranking de importación neozelandesa por países de procedencia. Destacándose por el crecimiento mostrado en el último lustro, aumentando en un 41 %.

Tabla 9. Principales proveedores de Nueva Zelanda. Datos en miles de dólares.

	2012	2013	2014	2015	2016	Var. 2012/16	Var. 2015/16
China	6.248.986	6.770.776	7.199.913	7.146.233	7.204.642	15,29%	0,82%
Australia	5.818.688	5.262.210	5.175.942	4.330.138	4.535.506	-22,05%	4,74%
Estados Unidos	3.566.848	3.722.842	4.932.306	4.309.473	4.098.286	14,90%	-4,90%
Japón	2.473.652	2.530.474	2.833.474	2.389.219	2.558.052	3,41%	7,07%
Alemania	1.698.262	1.829.934	2.044.023	1.710.856	1.750.886	3,10%	2,34%
Tailandia	1.222.805	1.359.339	1.461.367	1.513.167	1.622.134	32,66%	7,20%
Corea del Sur	1.465.643	1.608.028	1.904.064	1.345.964	1.531.651	4,50%	13,80%
Reino Unido	1.021.566	1.004.945	1.103.984	943.326	1.018.338	-0,32%	7,95%
Singapur	1.707.690	1.656.587	1.709.194	1.262.353	1.000.556	-41,41%	-20,74%
Malasia	1.486.906	1.660.615	1.934.638	1.217.329	936.588	-37,01%	-23,06%
España (21º)	196.098	274.665	458.976	367.587	277.034	41,27%	-24,63%
Resto	11.531.685	12.213.432	12.198.835	10.360.240	9.825.431	-14,80%	-5,16%
Total	38.242.731	39.619.182	42.497.740	36.528.298	36.082.070	-5,65%	-1,22%

Fuente: elaboración propia Opera Global Business, a partir de datos de Trademap.

Gráfico 7. Evolución de las importaciones de Nueva Zelanda procedentes de sus principales proveedores. Datos en miles de dólares.



Fuente: elaboración propia Opera Global Business, a partir de datos de Trademap.

4. Oportunidades comerciales y de inversión en Australia y Nueva Zelanda

Como se ha destacado anteriormente, estamos ante dos de las economías más abiertas al exterior y libres del mundo, de ahí que se normal que aparezcan destacados como en oportunidad para otros países también.

Australia y Nueva Zelanda cuentan con indicadores de mayor seguridad jurídica y menor riesgo país que China, Iberoamérica u Oriente Medio (zonas también alejadas geográficamente y que tradicionalmente se consideran antes que los analizados en el presente informe), así como con unas fuerzas de seguridad bajo el paraguas de EE.UU., modernas, bien preparadas, aspectos que avalan su seguridad nacional e internacional.

El inglés, la lengua oficial y de los negocios, facilita la contratación en el marco legal de la Commonwealth británica, cuyas instituciones son más parecidas a las de la Unión Europea. Asimismo, en Australia radican una variedad de empresas internacionales, en entornos más transparentes que en Oriente Medio, China o los países del Sudeste Asiático.

Ambos países se pueden considerar como una puerta para el comercio con las islas del Pacífico, así como el centro de los negocios en la región ya que funcionan (principalmente Australia) como puente entre el sudeste asiático y el resto de países.

Por último, es importante destacar (como aval para las siguientes oportunidades destacadas) los recientes éxitos de empresas españolas en Australia, como ejemplo de dos empresas punteras como Acciona y Navantia. La primera juega un papel cada vez más activo en el sector de las infraestructuras australianas, sector en el que España es un líder natural: túneles como el de Legacy Way, el tranvía de Sidney, la autopista de Toowomba o las obras en la Pacific Highway, son algunos ejemplos de proyectos ejecutados. Por el lado de Navantia, ha llegado a un acuerdo para suministrar tres buques para el proyecto de Destrucción de Defensa Aérea (AWD): el "Hobart", el "Brisbane" y el "Sidney". Además, el Gobierno australiano cuenta con esta empresa líder para desarrollar una industria naval australiana de Defensa, estratégica por razones evidentes: el ascenso de la R.P. China en Asia, las ambiciones de Indonesia y los intereses geopolíticos australianos en la ASEAN.

Oportunidades comerciales

Sector agroalimentario

Los consumidores de ambos países tienen un poder adquisitivo medio-alto y demandan productos gourmet de alta calidad. Conocen los productos que se producen en España y están dispuestos a pagar un sobreprecio por ellos. Por lo tanto, los productos que se identifican en oportunidad para España son:

- Productos gourmet: los consumidores australianos se preocupan cada vez más por su salud, así como por la calidad y la composición del producto que consume.
- Aceite de oliva: España cuenta con una importante presencia en el mercado australiano del aceite de oliva, debido a que nuestro país es el principal exportador de este producto. A pesar de que la producción de aceite de oliva virgen extra se ha desarrollado mucho en Australia durante los últimos años, las importaciones siguen jugando un papel importante, y las ventas españolas siguen aumentando ya que el consumo también se ha incrementado.
- Vino (principalmente vinos con DO): La creciente popularidad del vino se ha visto incrementada por la proliferación de los wine bars. Este tipo de establecimiento promueven la gastronomía internacional, siendo muy usual encontrar en sus cartas vinos españoles. Además de que el vino español tiene una buena reputación y es cada vez más conocido, se asocia a una buena relación calidad-precio. Como se puede comprobar en el caso de Galicia, se destaca por ser uno de los productos que más aumenta sus exportaciones a este destino.
- Cárnicos. A pesar de que tienen una producción local bastante importante de este tipo de productos, la demanda de productos de este tipo españoles no deja de crecer en los últimos años (ver tabla siguiente).

Sector de consumo.

Sociedad con elevada participación de extranjeros (26,9 %), donde los occidentales (europeos) tienen un peso importante. Asimismo es un país fuertemente urbanizado (84 %), cosmopolita y con una clase media asentada (52.000 dólares de renta per cápita). Todo ello crea un entramado, junto con el alto nivel y calidad de vida, que puede inducir a una demanda de bienes de consumo españoles, vistos como de alta calidad y diseño. Dentro de los bienes de consumo en oportunidad de exportación a este destino se encontrarían:

- Cerámica decorativa
- Moda deportiva y calzado
- Muebles de diseño

- Productos de belleza
- Textil-confección

Sector industrial: maquinaria, bienes de equipo, tecnología de apoyo al proceso productivo.

- Maquinaria agrícola: El 50% de la tierra de Australia se utiliza para la agricultura y la tendencia para los próximos años es que este sector siga creciendo. España se reconoce por ser uno de los países líderes en tecnología de irrigación, tanto en Australia como en el resto del mundo. Este tipo de empresas y productos tiene una gran aceptación en los mercados internacionales (Adasa Sistemas y Fluidra en Australia). Por otro lado, el equipamiento específico, como la maquinaria que se utiliza en la producción del vino y del aceite de oliva también tiene una buena percepción provocada en parte por la buena reputación de estos productos. Hay que señalar que más del 50% de la maquinaria agrícola utilizada en Australia es importada.
- Minería: Australia es uno de los líderes en la producción minera e importa prácticamente la totalidad de la maquinaria necesaria para su proceso productivo.

Construcción y obras públicas

Materiales y maquinaria. Derivado del continuo esfuerzo de sus gobiernos en el desarrollo de grandes proyectos de construcción e infraestructuras, se traduce en una creciente necesidad de materiales de construcción, así como de maquinaria para la ejecución de los mismos.

Energías renovables

Principalmente, la solar. Equipos relacionados con energías renovables y biotecnología gracias al compromiso demostrado por Australia con el desarrollo sostenible mediante la ratificación del protocolo de Kyoto. El sol del enorme desierto australiano se une junto con que España es potencia en desarrollo de energía solar. La energía solar es un sector en crecimiento que presenta numerosas oportunidades de negocio. Los numerosos programas y promociones que están llevando a cabo los gobiernos como ARENA y CEFC son una fuente de oportunidades.

Servicios

Consultoría. La competitividad relativa de ciertos ramos de consultoría española frente al Reino Unido, la UE y EE.UU. puede abrir oportunidades de negocio. Por ejemplo, las de diseño gráfico y realidad virtual; energías renovables; arquitectura (presión sobre los

precios de la vivienda en las grandes ciudades australianas); de medio ambiente; ingeniería, agronomía y ganadería. En Australia existen escaseces tanto de profesionales cualificados como de no cualificados.

Oportunidades de inversión

El dinamismo de sus economías, su buena situación económica, su alto crecimiento, un ambiente para los negocios estable y fiable jurídicamente, y su posición de plataforma de acceso a ciertos mercados (Sudeste asiático e islas del Pacífico), hacen de Australia y Nueva Zelanda un objetivo preferente para la implantación de empresas.

Según los portales Invest in Australia y New Zealand Now, los sectores que se identifican en oportunidad para la recepción de IED son los siguientes:

- **Negocios alimentarios y agrarios.** Derivado de la demanda creciente de alimentos, Australia quiere convertirse en un proveedor de alimentos de primera calidad y en cuanto a seguridad alimentaria. Para ello, está muy interesado en atraer inversión en innovación, para permitir incorporar a la producción agroalimentaria alimentos y fibras, y tecnología para el procesado de productos.
- **Grandes infraestructuras.** Ya se ha comentado anteriormente, y es que este sector es configurado como una prioridad y desempeña un papel principal en la construcción de los activos del país, incluidas las redes de carreteras y ferrocarriles. Existen importantes oportunidades para los inversores para financiar, construir, poseer y operar en términos de transporte, servicios públicos y de infraestructura social.

Para obtener una idea de los principales proyectos de infraestructura de zonas industriales abandonadas y de inversión en Australia y Nueva Zelanda, es recomendable visitar la siguiente página web:

<http://infrastructurepipeline.org/>

- **Infraestructuras turísticas.** El turismo se identifica como un sector en crecimiento, debido a la proximidad a las economías de rápido crecimiento en Asia, maravillas naturales únicas y experiencias gastronómicas. Gracias a que se destaca como uno de los mercados inmobiliarios más transparentes del mundo, se está atrayendo un gran interés de inversión internacional.
- **Energía y aprovechamiento de recursos naturales.** Derivado de la gran diversidad de minerales y recursos energéticos, y a la proximidad los mercados de crecimiento asiáticos. Se ofrece una oportunidad de inversión proporcionar equipo sofisticado y tecnología a dicha industria.

- **Energías renovables:** Para España es muy importante que haya avances en materia de cambio climático, ya que esto permitirá entrar en el mercado australiano a través de grandes proyectos relacionados con las energías renovables, como está ocurriendo en la actualidad.
- Tecnología médica. Australia se configura como líder mundial en cuanto tecnologías médicas, ofreciendo oportunidades de inversión en áreas como investigación gracias a asociaciones para el desarrollo de productos de biotecnología, productos farmacéuticos, dispositivos médicos, medicinas tropicales y áreas de salud digital. Los inversores pueden beneficiarse de:
 - Excelencia en la investigación y una cultura de colaboración.
 - Infraestructura de investigación accesible de clase mundial.
 - Un mercado ideal para probar nuevos productos médicos innovadores y tecnologías.

Para el caso de Nueva Zelanda, la inversión extranjera directa (IED) resulta clave para su economía, pues sirve para reducir la repercusión de su pequeño tamaño y permite acceder al capital extranjero necesario para superar el desfase entre inversión interna bruta y ahorro nacional. Es por ello, que el Gobierno local ha mantenido una actitud de apertura al exterior y ha contribuido a desarrollar un clima adecuado para los negocios, como demuestra su liderazgo en la última edición del Índice Doing Business del Banco Mundial.

Australia es el inversor extranjero por excelencia en las islas. Contando con una participación de más o menos la mitad de la IED acumulada total. En los últimos años se han dado varias fusiones y adquisiciones dentro de sectores como el bancario, con empresas extranjeras procedentes de países como Canadá o Japón.

Oportunidades para empresas gallegas

Una vez destacados los sectores en oportunidad para empresas españolas, y contrastándolo con la evolución de las exportaciones gallegas por productos hacia estos mercados se extraen los siguientes productos en oportunidad (además de los destacados anteriormente para el caso español):

- Preparaciones y conservas de pescados y mariscos. Derivado de lo comentado anteriormente para el caso español (alta renta per cápita y calidad de vida, que se traduce en la búsqueda de productos de calidad) se extrapola para el caso del

sector marítimo gallego. Lo cual se puede contrastar con la evolución de la exportación los mismos a estos mercados.

- Perfumería y cosmética. Se observa como dicho producto se encuentra de creciente demanda, ya que las exportaciones gallegas (y españolas) así lo demuestran, con un crecimiento constante en los últimos años (+577 % en el último sexenio).
- Iluminación. Derivado de las crecientes inversiones en construcción e infraestructura, hacen crecer la demanda de productos de iluminación. Las exportaciones gallegas de productos incluidos en este segmento han crecido en un 500 % en el último sexenio.

Tabla 10. Ranking de productos españoles exportados a Australia y Nueva Zelanda. Datos en millones de euros.

	2011	2012	2013	2014	2015	2016	Var. 2011/16	Var. 2015/16
Automóviles	353,46	617,48	585,70	379,38	359,56	342,73	-3,04%	-4,68%
Industria química	433,03	403,02	354,24	332,09	343,22	304,31	-29,72%	-11,34%
Aceite de oliva	61,64	60,63	55,58	60,00	47,47	86,93	41,02%	83,14%
Maquinaria y componentes industriales	0,83	1,70	1,21	3,10	11,67	46,45	5525,47%	298,18%
Maq. construcción y obras públicas	79,27	96,28	65,41	44,67	35,06	44,57	-43,78%	27,13%
Prendas textiles de vestir	11,76	16,46	19,98	25,57	32,24	43,95	273,78%	36,32%
Perfumería y cosmética	19,69	27,89	31,83	36,70	38,86	41,09	108,69%	5,76%
Maq. transporte y elevación	32,89	30,32	28,99	29,18	28,71	32,31	-1,75%	12,56%
Prod. fundición y siderúrgicos	38,88	66,01	125,66	63,61	22,10	29,28	-24,68%	32,49%
Materiales de construcción	8,77	7,27	10,74	15,67	19,76	28,79	228,32%	45,66%
Carnes y despojos congelados	0,00	0,00	0,00	4,02	16,45	28,35	#¡DIV/0!	72,28%
Equipos y comp. de automoción	21,02	21,50	18,93	17,91	20,37	27,31	29,92%	34,07%
Pavimentos y revestim. cerámicos	10,78	12,83	12,84	16,49	22,89	23,92	121,89%	4,49%
Calzado	12,73	16,20	17,94	21,72	20,41	20,44	60,57%	0,14%
Conservas hortofrutícolas	17,83	16,82	17,39	17,97	17,82	19,61	9,96%	10,02%
Maquinaria eléctrica	20,08	19,70	24,56	19,45	29,15	19,52	-2,80%	-33,04%
Envases y embalajes	9,84	9,87	15,55	16,60	28,11	16,30	65,63%	-42,02%
Otros productos sin elaborar	15,69	510,93	548,21	80,57	51,16	15,59	-0,67%	-69,54%
Electrodomésticos	8,76	10,42	13,54	14,95	14,69	15,45	76,32%	5,21%
Comp. de conjuntos industriales	5,11	6,67	5,27	10,77	11,63	15,41	201,50%	32,51%
Resto	503,34	384,52	676,42	539,98	572,22	359,40	-28,60%	-37,19%
Total	1.665,40	2.336,54	2.629,97	1.750,40	1.743,55	1.561,70	-6,23%	-10,43%

Fuente: elaboración propia Opera Global Business, a partir de datos de ICEX (ESTACOM).

Tabla 11. Ranking de productos gallegos exportados a Australia y Nueva Zelanda. Datos en miles de euros.

	2011	2012	2013	2014	2015	2016	Var. 2011/16	Var. 2015/16
Piedra natural y sus manufacturas	1.339,64	941,49	997,20	1.184,71	1.238,55	1.608,13	20,04%	29,84%
Industria química	2.470,13	2.674,47	1.497,13	924,56	2.721,77	1.528,90	-38,10%	-43,83%
Maderas y sus semimanufacturas	1.249,78	1.676,28	1.649,76	533,06	1.146,14	1.125,43	-9,95%	-1,81%
Productos de fundición y siderúrgicos	2.899,92	5.678,35	43.236,36	39.576,68	751,22	726,55	-74,95%	-3,28%
Perfumería y cosmética	95,07	125,00	174,56	250,81	409,02	644,39	577,81%	57,54%
Equipos de medio ambiente	528,12	9,67	283,77	82,45	86,06	553,54	4,81%	543,18%
Vinos D.O.	324,83	562,65	1.185,32	496,05	309,02	482,72	48,61%	56,21%
Productos sin elaborar	345,88	496.111,92	535.639,02	633,62	241,96	375,41	8,54%	55,15%
Carnes y despojos congelados	---	---	---	---	564,93	367,88	---	-34,88%
Equipamiento para hostelería	2.280,16	2.012,64	2.050,98	2.551,68	1.205,90	352,57	-84,54%	-70,76%
Prep. y conservas de pescado y marisco	216,06	267,62	272,13	316,26	259,08	348,88	61,47%	34,66%
Iluminación	44,82	101,18	83,99	40,29	9,23	269,99	502,39%	2824,95%
Maq. fabricar pasta, papel y cartón	148,70	229,90	240,59	376,80	270,65	263,85	77,44%	-2,51%
Electrónica e informática	1.103,10	661,75	575,56	414,40	187,55	242,30	-78,03%	29,19%
Ferretería	168,04	185,61	72,98	93,52	17,08	225,68	34,30%	1221,66%
Material eléctrico	3.176,06	4.221,50	2.354,18	1.246,81	3.033,38	223,66	-92,96%	-92,63%
Componentes de conjuntos industriales	526,50	1.464,04	809,91	1.633,27	191,91	219,76	-58,26%	14,51%
Materiales de construcción	3.594,85	1.973,09	1.817,53	1.015,62	102,56	200,50	-94,42%	95,50%
Productos semielaborados metálicos	675,81	314,39	432,28	324,53	32,50	155,95	-76,92%	379,77%
Prendas de vestir	9.109,44	13.599,23	7.024,11	49,35	128,41	125,17	-98,63%	-2,52%
Resto	18.385,03	12.896,65	22.899,71	34.566,77	2.984,70	1.428,09	-92,23%	-52,15%
Total	48.681,93	545.707,44	623.297,09	86.311,25	15.891,63	11.469,36	-76,44%	-27,83%

Fuente: elaboración propia Opera Global Business, a partir de datos de ICEX (ESTACOM).

5. Métodos de entrada

Para entrar en los mercados australiano y neozelandés, se considera importante tener un producto de calidad y una estrategia a largo plazo. Hay que tener presente que China es un mercado muy fuerte y muy cercano a ambos (productos líderes en precio), por lo tanto es necesario que las empresas interesadas en estos mercados presenten un producto de calidad y valor añadido que les diferencie y justifique el mayor precio de los productos.

Según Lillian Arjuria¹, la estrategia clave sin duda es ver Australia y Nueva Zelanda como mercados a invertir a largo plazo. Es decir, es muy difícil que una empresa vaya a estos destinos para hacer ventas puntuales y tener buenos resultados inmediatamente. Haciendo referencia a su experiencia con empresas extranjeras, la mayoría de las empresas que vienen a Australia y Nueva Zelanda tienen claro que necesitarán tiempo para establecerse y desarrollar relaciones comerciales. Hay que tener en cuenta que ir a estos destinos supone una gran inversión tanto personal como financiera.

Los canales de distribución en estos mercados son similares a los del resto de países con economías desarrolladas. La distribución de los productos alimenticios se lleva a cabo por las grandes cadenas, mientras que la de los productos de consumo está más diversificada y segmentada, aunque las centrales de compras empiezan a tener mayor importancia.

Por otro lado, la importación de productos industriales se lleva a cabo a través de un pequeño número de grupos de empresas o holdings que tienen el control de grandes cuotas de mercado de los diferentes sectores.

Excepto para los productos alimenticios en los que se utiliza la venta directa, el sistema más utilizado es el de nombrar a un agente permanente. Desde la Oficina Comercial de España en Sídney recomiendan a las empresas españolas interesadas que contacten con ellos para establecer contactos con agentes australianos.

Por lo general, las empresas australianas suelen seleccionar a sus proveedores en las ferias internacionales de cada sector. Por lo tanto, se configuran como una buena herramienta para promocionarse, especialmente para las empresas cuyo producto ya está disponible en el mercado local.

¹ Socia fundadora de Arjuria Consulting, empresa especializada en consultoría de negocio, desarrollo y licitaciones, representación industrial y regional, contratación y asesoramiento laboral y outsourcing; y gestión de filiales en Australia y Nueva Zelanda.

Por último, una buena opción a considerar a la hora de empezar a operar en estos países es asociarse con una empresa local a través de una joint venture, ya que es más fácil que las empresas locales se interesen por tu producto si tienes experiencia y contactos en el país.

Aspectos específicos a tener en cuenta en cada mercado:

▪ **Australia**

A pesar de su régimen de comercio liberal, las principales restricciones proceden de su régimen de cuarentena y se aplican a los productos de origen animal y vegetal. En muchas ocasiones es necesario obtener permisos para importar productos de origen vegetal o animal como fruta y verdura frescas, alimentos que contengan leche, huevos, carne, etc.

También mantiene diferentes Acuerdos de Libre Comercio con varios países, lo que incluye ventajas en el pago de aranceles. Hasta la firma del futuro TLC con la UE en negociaciones, las relaciones comerciales entre la UE y Australia se basan en el Marco de Asociación UE-Australia de 2008, donde ambos bloques se otorgan un trato no preferencial basado en el principio de Nación Más Favorecida. No obstante, desde el pasado 15 de noviembre de 2015 empezó el proceso para establecer el Tratado de Libre Comercio entre Australia y la UE.

▪ **Nueva Zelanda**

Los centros de distribución de productos se encuentran alrededor de las ciudades de Auckland y Wellington en la Isla del Norte, así como en Christchurch y Dunedin en la Isla del Sur.

El uso de internet está muy extendido, tanto en el sector público como en la empresa privada, por lo que las páginas web son la mejor forma de presentación de la empresa y de aproximación al mercado. Esta opción se debe principalmente a la lejanía del país. También es muy conocida en el país la venta por catálogo.

La cercanía con Australia influye en las relaciones comerciales de la propia Nueva Zelanda con el resto del mundo. En el sentido de que muchos de los productos que Nueva Zelanda importa desde Australia son productos que ya han sido importados de otros países, es decir, muchos importadores neozelandeses compran directamente a los importadores australianos, por lo que se trata de una "importación de otra importación".

Los importadores-distribuidores son el canal más utilizado para los productos que exigen un grado de conocimiento técnico, servicio post-venta, reparaciones, etc. Esto se debe a su capacidad de almacenaje que amortigua las fluctuaciones entre oferta y demanda.

El mercado neozelandés admite un pequeño número de distribuidores por producto o fabricante debido a su reducido tamaño, por lo que se le da mucha importancia a la exclusividad.

Los grandes minoristas trabajan en muchos casos a través de agentes en los países suministradores, es decir, cuentan con un agente para la compra de productos españoles, o en muchos casos lo amplían para el caso de Europa.

Las filiales productoras de empresas extranjeras importan de sus casa matrices directamente y comercializan el producto, para complementar así su portafolio de producción local.

Algunos aspectos a tener en cuenta

Una de las principales preocupaciones de las empresas australianas y neozelandesas a la hora de hacer negocios con España, y Europa en general, es la diferencia horaria y las dificultades que eso supone para ofrecer un servicio postventa óptimo.

Los empresarios australianos y neozelandeses valoran mucho el mantener una relación comercial constante y activa con sus socios y proveedores internacionales, hay que tener en cuenta que hay entre 8 y 10 horas de diferencia entre Australia y España, y 12 entre Nueva Zelanda y España.

Las principales empresas españolas presentes en ambos países tienen una oficina en el país o bien un director en el país que facilita el correcto desarrollo comercial y gestiona las actividades entre las empresas.

6. Entorno legal y fiscal

Como se ha venido comentando, ambos mercados ofrecen un marco legal y fiscal adecuado y estable para la apertura de negocios y para el establecimiento de nuevas relaciones comerciales con empresas de este origen.

Por el lado australiano, hay que decir que se caracteriza por ser un estado de derecho. Donde los residentes extranjeros reciben el mismo trato que los ciudadanos nativos en materia judicial (incluyendo litigios de orden comercial). Se destaca por ser uno de los países con menos corrupción del mundo, y donde las mujeres gozan de los mismos derechos y libertades que los hombres.

El idioma utilizado en términos legales es el inglés, si bien aceptan de buen grado la utilización de un intérprete. La principal fuente de ley es la Constitución de 1901, que está basada en la Common Law Británica. El país acepta la jurisdicción obligatoria de la Corte Internacional de Justicia.

En cuanto a Nueva Zelanda, hay que destacar en relación al sistema judicial que cuenta con un sistema independiente, donde los extranjeros cuentan con igual de trato en términos legales.

Le lenguaje utilizado en términos legales es el inglés y el maorí, ambas son las dos lenguas oficiales del país. Al igual que en Australia, la utilización de un intérprete es aceptada.

La fuente de legislación neozelandesa también está basada en la Common Law Británica, teniendo como rama principal su constitución, que fue publicada en el 1986.

A continuación se muestran unas consideraciones divididas en distintas temáticas relacionadas con una futura inversión en estos mercados.

Constitución de sociedades²

Australia

Principales tipos de sociedades en Australia son:

- Empresas constituidas en Australia: incluyendo las filiales de empresas extranjeras que operan como personas jurídicas australianas. Las empresas constituidas de acuerdo a la legislación australiana se dividen en "proprietary", menos de 50 accionistas y sin poder obtener fondos de inversores extranjeros, deben tener al menos un director y un accionista; y "public" que son el resto de empresas, deben tener al menos un accionista y tres directores. Las compañías de responsabilidad limitada deben llevar en su nombre la palabra "Limited" o "Ltd".
- Sucursales australianas de empresas extranjeras: deben registrarse como empresa extranjera en *Australian Securities and Investment Commission* que les asignará un Australian Registered Body Number (ARBN). La empresa extranjera debe seleccionar un agente local para comunicarse en su nombre, este será también responsable de los actos de la sucursal australiana y deberá mantener una oficina abierta.
- Sociedades (Partnerships): asociación de 2 o más individuos o empresas que tienen negocios con el fin de obtener un beneficio.
- Joint Ventures: se forman mediante un acuerdo formal que señala los derechos y obligaciones de las partes. Se dividen en "incorporated", cuando cada parte asume un porcentaje de las acciones, o "unincorporated", se rigen por un contrato privado.
- Sole proprietorship (autónomo): un individuo responsable a título personal de todas las obligaciones y deudas del negocio.

Nueva Zelanda

Por el lado neozelandés, los principales tipos de empresas son:

- Empresario individual (Sole Trader): empresario que opera su negocio por sí mismo y es titular de todos los beneficios del mismo, así como de todas las obligaciones, impuestos y deudas.
- Sociedades (Partnership): sociedad compuesta de 2 o más personas que llevan a cabo un negocio conjuntamente compartiendo responsabilidades, beneficios y pérdidas por igual.

² Información extraída de la Guía-Pais Australia y Marco Legal de Nueva Zelanda, ambos documentos elaborados por la Oficina Económica y comercial de España en Sidney.

- Sociedad de responsabilidad limitada (Limited liability company): entidad formal y legal con una personalidad distinta y separada de la de sus socios o propietarios.
- Estructuras menos frecuentes:
- Cooperativa: propiedad que se rige democráticamente por sus miembros. Los miembros contribuyen al capital inicial con una prima para el negocio y comparten los beneficios en proporción a su participación.
- Entidades fiduciarias.

Contratación de personal

Australia³:

El AWA (Australian Workplace Agreement) es el contrato de trabajo escrito. Un acuerdo individual entre el empresario y el trabajador, que fija las condiciones de trabajo y la remuneración. Tipo de contrato:

- Ongoing permanente contract: indefinido que a su vez podrá ser a tiempo completo o a tiempo parcial.
- Fix term employment contract: de duración determinada, en este caso el máximo es de 18 meses, renovable una vez.

El salario mínimo nacional para los adultos a tiempo completo es de 17,29 dólares (11,79 €) por hora o 656,9 \$ (447,91 €) por semana. Eso significa que la mayoría de los empleados en el sistema nacional no tienen que recibir menos que esta cantidad. Los eventuales cubiertos por el salario mínimo nacional reciben un extra de aproximadamente el 24 %, en función de la categoría del empleo. Hay salarios mínimos nacionales especiales para los becarios, aprendices y jóvenes que no tienen ningún convenio o acuerdo. Se pueden consultar los salarios mínimos en el siguiente enlace:

<http://www.fairwork.gov.au/pay/national-minimum-wage/pages/default.aspx>

Las jornadas de trabajo disponibles en Australia son:

- Full-time. La jornada semanal máxima para los trabajadores a tiempo completo es de 38 horas.
- Part-time. Para el resto de trabajadores que no sean a tiempo completo, menos de 38 horas.

³ Información extraída principalmente de reporte realizado por la Generalitat de Catalunya.

- Casual. Son trabajadores eventuales pagados en función del número de horas que trabajan. En general, no se les garantiza una cierta cantidad de horas de trabajo por semana, pero pueden trabajar en horario regular. A los casuales se les paga un complemento, llamado "casual loading", en lugar de algunos de los beneficios que los empleados a tiempo completo y a tiempo parcial reciben. Por ejemplo, a los casuales no se les pagan en general las vacaciones anuales o la licencia por enfermedad.

Por otro lado, el sistema de la Seguridad Social de Australia es diferente a la mayoría de los otros países desarrollados. El Gobierno paga pensiones a cada uno de los beneficiarios utilizando fondos generales, en vez de utilizar contribuciones pagadas por individuos y empresarios a un fondo específico de la Seguridad Social. Por este motivo, las pensiones que se pagan en Australia son sometidas a análisis vinculados con los ingresos y las propiedades.

El Departamento de Servicios Humanos DHS, es el responsable de efectuar los pagos de la Seguridad Social a los beneficiarios. Y Centrelink, es el ente del Gobierno que presta una gama de servicios y prestaciones a la comunidad australiana.

Nueva Zelanda

En cuanto a Nueva Zelanda, el Derecho Laboral de Nueva Zelanda deriva del estatuto y del derecho común. Existe una serie de estatutos que componen el denominado "código mínimo" que componen los derechos mínimos de los trabajadores de Nueva Zelanda. El estatuto más importante es la Ley de Relaciones Laborales de 2000, que obliga a que todos los trabajadores tengan un contrato laboral. Los contratos de trabajo más importantes en Nueva Zelanda son:

- Contrato individual de duración indefinida: determina el inicio de la relación laboral y tiene validez hasta que alguna de las partes lo rescinda según las condiciones acordadas en el mismo. Sus cláusulas pueden variar en cualquier momento si existe acuerdo entre las partes.
- Contrato individual a tiempo determinado: especifica la duración exacta del contrato. El empleador debe aducir motivos legítimos para justificar que el trabajo del empleado debe acabar al final de un periodo determinado.
- Contrato individual de naturaleza eventual (esporádico): Establece una relación laboral eventual, que se basa en las necesidades del empresario, este acuerda avisar con antelación al trabajador de la necesidad de disponer de él.
- Contrato individual de naturaleza eventual (periodo fijo): se diferencia del anterior en que en este caso el trabajo tiene una duración fija. El empleador debe justificar la razón por la que el contrato debe finalizar en un momento determinado y comunicarla al trabajador.

El salario mínimo está regulado por el Decreto del Salario Mínimo (normativa amparada por la Ley del Salario Mínimo de 1983). El salario mínimo para los trabajadores de más de 16 años es de 15,25 dólares por hora, es decir 610 \$ por semana, desde el 1 de abril de 2016.

Bajo el amparo de la Ley de Relaciones Laborales, el despido de cualquier trabajador debe responder a causas suficientes y llevarse a cabo según un procedimiento justo.

Nueva Zelanda estableció el primer sistema integral de seguridad social del mundo en 1938. Los trabajadores y empleadores no están obligados a contribuir a la Seguridad Social neozelandesa, aunque están cubiertos por ella, pero si están obligados a contribuir al Plan de Seguros de Accidentes de la Corporación de Seguros de Accidente. Tanto los ciudadanos neozelandeses como residentes permanentes y trabajadores extranjeros empleados temporalmente tienen derecho a recibir prestaciones por desempleo o enfermedad.

Principales impuestos

- **Australia**

El año fiscal australiano va desde el 1 de julio al 30 de junio del año siguiente. El gobierno australiano recauda los impuestos a la personas y a las empresas a través de la Oficina Impositiva Australiana (Australian Taxation Office – ATO).

Los beneficiarios empresariales están gravados con un tipo impositivo del 30% o del 28,5% para empresas con una facturación anual por debajo de los 2 millones de dólares australianos.

Las empresas se deben registrar para cumplir con sus obligaciones fiscales del impuesto sobre bienes y servicios en el caso de que su facturación anual sea igual o superior a 150.000 AUD para las entidades sin ánimo de lucro y 75.000 AUD para el resto.

A continuación aparecen los tipos impositivos de los principales impuestos que han de satisfacer las empresas (sin tener en cuenta los preceptos del Convenio firmado entre España y Australia para evitar la doble imposición).

Tabla 12. Principales impuestos de Australia.

Tipo de impuesto	Tasa impositiva
Impuesto sobre la renta de sociedades	30% o 28,5%
Impuesto sobre el valor añadido (IVA)	10%
Contribuciones a la Seg. Social**	9,5%*

Impuesto sobre la propiedad	7%
Retención de dividendos pagados a no residentes	30%**
Retención por intereses pagados a no residentes	10%
Royalties pagados a no residentes	30%

* Adicionalmente, impuesto del 2% para el fondo médico o del 2,5% si no se tiene seguro médico privado.

**Se puede reducir aplicando convenios fiscales.

Fuente: Ficha país Afi, en base a datos de Deloitte.

- **Nueva Zelanda**

El año fiscal neozelandés estándar va desde el 1 de abril al 31 de marzo del año siguiente. El organismo encargado de recaudar y gestionar los distintos impuestos a nivel estatal es el Departamento de Hacienda (Inland Revenue Department).

Dentro de este país los beneficios empresariales están gravados con un tipo impositivo del 28 % (Impuesto de Sociedades). No obstante, a continuación se muestran los tipos impositivos de los principales impuestos que han de satisfacer las empresas (sin tener en cuenta los preceptos del Convenio firmado entre España y Nueva Zelanda para evitar la doble imposición):

Tabla 13. Principales impuestos de Nueva Zelanda.

Tipo de impuesto	Tasa impositiva
Impuesto sobre la renta de sociedades	28%
Impuesto sobre el valor añadido (IVA)	15% ó 0%*
Contribuciones a la Seg. Social**	Variable
Impuesto sobre la propiedad	No existe
Retención de dividendos pagados a no residentes	30%***
Retención por intereses pagados a no residentes	15%
Royalties pagados a no residentes	15%

* 15% general.

** Contribución al modelo de jubilación KiwiSaver, en un % del salario bruto, para aquellos empleados que hayan optado por este modelo. Existencia de un impuesto sobre los beneficios complementarios concedidos por las empresas a los trabajadores (tipo impositivo: 49,25 %).

*** 30% en los casos de imputación parcial; 0% cuando son totalmente imputados y la empresa no residente tiene al menos el 10% de los derechos de voto en la compañía que distribuye dividendos; en los demás casos: 15%

Fuente: Ficha país Afi, en base a datos de Deloitte.

Ventajas fiscales que ofrece cada uno de los mercados

Algunas de las ventajas fiscales que animan al inversor internacional a considerar Australia y Nueva Zelanda como mercados en oportunidad son los convenios que

actualmente existen con España para evitar la doble imposición y prevenir la evasión fiscal en materia de impuestos sobre la renta y protocolo.

Asimismo, ambos países lideran las listas globales de libertad económica y facilidad de hacer negocios. Nueva Zelanda ocupa el tercer puesto en libertad económica y Australia el cuarto. En cuanto a facilidad de hacer negocios, Nueva Zelanda ocupa el segundo puesto y Australia el decimotercero. Lo que se traduce en que hace falta menos de un día para crear una empresa en Nueva Zelanda; y dos y medio para hacerlo en Australia.

7. Cultura de negocios en Australia y Nueva Zelanda. Criterios para hacer negocios

Australia

En Australia, la ética de negocios no solo se refiere al trato de la compañía con sus clientes o a la honestidad de las prácticas comerciales. La ética empresarial también hace hincapié en el respeto por el individuo y su privacidad, así como en una comunicación y negociación directa y honesta. El comportamiento ético empresarial australiano gira en torno a presentarse honestamente y juzgar a los demás basándose en las acciones y las habilidades, y no en el título o el rango.

- Los australianos valoran la igualdad, que es un principio social importante, sobre todo en el mundo de los negocios. Los australianos evitan destacar entre la multitud y llamar la atención sobre sus logros académicos o profesionales. Valoran mucho la modestia, la lealtad, la honestidad y la profesionalidad. Así como el trabajo bien hecho, cosa que consideran más una obligación que un mérito.
- Australia está orientada hacia el igualitarismo y la individualidad y esto tiene una gran influencia en la jerarquía y la estructura de la empresa. La colaboración en todos los niveles es fundamental para el comportamiento ético empresarial. Los administradores del nivel superior buscan normalmente los consejos de sus subordinados, y a menudo no es evidente la distinción entre los empleados de nivel superior e inferior. En determinadas reuniones, puede que trate con personas de las que no sabe su posición en la empresa, pero que son fundamentales en la toma final de decisiones.
- La puntualidad es muy valorada por los australianos, lo que significa que usted se preocupa por el negocio. Si se va a llegar tarde a una reunión, se recomienda avisar antes a la contraparte o a su secretaria. La agilidad en las reuniones no quiere decir que se tomen los negocios a la ligera y que tomen decisiones precipitadas. Lo que son, es eminentemente prácticos y no les gusta perder el tiempo, por lo que si una exposición no les parece demasiado completa o interesante, puede que la reunión no dure mucho y que no haya reuniones posteriores.
- Ya sea una reunión informal o una intensa negociación, los empresarios australianos llevan la política de la empresa por encima de todo. Los profesionales

deben dejar sus sentimientos de lado, centrándose en los hechos, y las normas de la empresa. Las ideas expuestas se deben basar en evidencias empíricas.

- A los empresarios australianos no les gustan las tácticas de confrontación o de presión, no se recomienda un enfoque agresivo o demasiado persuasivo. Los australianos prefieren una comunicación directa sobre las intenciones de la otra persona. Negociación también no es bien recibida.
- Los australianos trazan una línea clara entre su vida personal y profesional y por ello esperan que los otros hagan lo mismo. Se considera inadecuado hablar de su vida personal o hacer preguntas muy personales en un contexto de negocios. A pesar de esto, también quieren establecer una relación personal con socios y compañeros y pueden comenzar una charla sobre temas como el tiempo o deportes antes de empezar la reunión. Por lo que se debe dejar que sean ellos los que tomen la iniciativa en este sentido.
- En el mundo de los negocios, el vestuario suele ser bastante clásico, aunque depende siempre del sector. En las pequeñas empresas y compañías de sectores menos tradicionales, como las empresas de programación, las normas de vestuario suelen ser más relajadas y permiten vestir de una manera más informal. Pero en las primeras reuniones es recomendable vestir de forma clásica hasta poder evaluar personalmente los usos en la empresa que visita.
- El inglés es el idioma oficial en Australia, a pesar de que hoy en día se pueden hablar más de cien idiomas debido a la presencia de inmigrantes que han llegado de todas partes del mundo. En este sentido Australia es uno de los grandes ejemplos de convivencia multirracial y multicultural, lo que enriquece al país en muchos aspectos (negocios, cultura, gastronomía,...).

Nueva Zelanda

Para realizar negocios en Nueva Zelanda, es conveniente tener en cuenta ciertos aspectos que condicionan este aspecto en este mercado:

- Los neozelandeses son relativamente informales en el trato y suelen ser directos en la forma de comunicarse.
- En cuanto a la vestimenta, los ejecutivos acostumbra a vestir de manera formal.
- Las citas deben ser concertadas previamente por lo menos con una semana de antelación por teléfono, fax o e-mail (lo más conveniente es trabajar con un mes de anticipación). Por lo general es posible concretar entrevistas con personal jerárquico, sobre todo si uno viene desde otro país y se planea con tiempo.
- Las negociaciones pueden ir precedidas de una breve conversación informal introductoria (sobre temas como la vida urbana, deportes o gustos culinarios),

aunque los neozelandeses suelen ser ágiles en el abordaje de los temas objeto de negociación.

- A pesar de la existencia de dos idiomas oficiales, el inglés y el maorí, el inglés es el más utilizado, sobre todo en términos de negocios.
- Hay que tener en cuenta la dificultad para organizar reuniones en diciembre o enero por las vacaciones de verano. Se recomienda no planear reuniones los viernes, sobre todo, después del mediodía.
- Se recomienda llegar a la hora establecida ya que la impuntualidad puede ser interpretada como falta de seriedad o de respeto al tiempo de los demás.
- Por lo general las reuniones se desarrollan en un ambiente relajado. Es importante contar con material informativo en inglés, con fotos y gráficos. Debe presentar su empresa utilizando hechos y números ya que los neozelandeses son ante todo prácticos (se debe demostrar los beneficios de sus productos o servicios en vez de hablar sobre ellos). La practicidad se traduce en la necesidad de conocer datos concretos, cuanto puede ganar, ahorrar, etc.
- Los neozelandeses valoran la honestidad y la conversación directa a la hora de hacer negocios. Es importante mantener un contacto visual.

Informe elaborado por OPERA GLOBAL BUSINESS.

8. Contactos de interés

Australia

- Embajada de España en Canberra:
- Tlf: +61 2 62733555
- Web: <http://www.exteriores.gob.es/embajadas/canberra/es/Paginas/inicio.aspx>

- Consulado de España en Sidney:
- Tlf: +61 2 9261 2433
- Web: <http://www.exteriores.gob.es/consulados/sydney/es/Paginas/inicio.aspx>

- Oficinas del ICEX en Sidney
- Tlf: +61 2 9362 4212
- Web: <http://www.icex.es/icex/es/navegacion-principal/todos-nuestros-servicios/informacion-de-mercados/paises/navegacion-principal/portada/index.html?idPais=AU>

- Cámara Oficial Española de Comercio en Australia:
- Tlf: +61 2 9362 3168
- Web: <http://www.lacamara.com.au/>

Nueva Zelanda

- Embajada de España en Wellington:
- Tlf: +64 4802 5665
- Web: <http://www.exteriores.gob.es/Embajadas/WELLINGTON/es/Paginas/inicio.aspx>

