



Hiszpania

Przewodnik po rynku



**HISZPANIA -
PRZEWODNIK PO RYNKU**

© PAIH S.A.

Niniejsza publikacja ma charakter informacyjny.
Została opracowana na podstawie informacji uznanych za wiarygodne
i nie stanowi wykładni ani opinii prawnej.

PAIH S.A. nie ponosi odpowiedzialności za sposób wykorzystania
zamieszczonych w niniejszej publikacji informacji oraz za możliwe
konsekwencje jakichkolwiek działań podjętych w oparciu o te informacje.

Wydawca: Polska Agencja Inwestycji i Handlu S.A.

ISBN 978-83-62132-73-7

Warszawa, październik 2018 r.

Spis treści

1.	O kraju.	5
2.	Ustrój polityczny.	7
3.	Gospodarka Hiszpanii	8
4.	Infrastruktura transportowa.	11
5.	Formy prowadzenia działalności gospodarczej	14
6.	Sądownictwo gospodarcze	17
7.	System podatkowy	20
8.	Rynek pracy.	25
9.	Przynależność do wielostronnych organizacji i porozumień o charakterze ekonomicznym.	28
10.	Polsko - Hiszpańska współpraca gospodarcza	29
11.	Zachęty oraz bariery wejścia na rynek, nisze eksportowe.	32
12.	Możliwości inwestycyjne: zamówienia publiczne, zachęty regionalne i sektorowe, strefy ekonomiczne.	36
13.	Kultura biznesowa	38
14.	Przydatne kontakty.	44



1. O kraju

Hiszpania, czyli **Królestwo Hiszpanii** (*Reino de España*) jest największym z czterech państw położonych na Półwyspie Iberyjskim, a jej powierzchnia wynosi 506 tys. km². Do Hiszpanii przynależą: Archipelag Balearów (4 992 km²) na Morzu Śródziemnym, Wyspy Kanaryjskie (7 492 km²) na Oceanie Atlantyckim oraz dwa miasta autonomiczne - Ceuta i Melilla usytuowane na północy Afryki (32 km²). Na zachodzie Hiszpania graniczy z Portugalią, na południu z należącym do Wielkiej Brytanii Gibraltarem oraz Marokiem poprzez Ceutę oraz Melillę. Na północnym wschodzie, przez Pireneje, kraj graniczy z Francją i Andorą.

Hiszpania dzieli się na **17 wspólnot autonomicznych** (*Comunidades Autónomas*), zwanych potocznie regionami (*regiones*): Andalużja, Aragonia, Asturia, Baleary, Kraj Basków, Wyspy Kanaryjskie, Kantabria, Kastylia-La Mancha, Kastylia i León, Katalonia, Ekstremaadura, Galicja, La Rioja, Madryt, Murcia, Nawarra oraz Walencja. Wspólnoty autonomiczne dzielą się na 50 prowincji. Konstytucja z 1978 roku nadaje Wspólnotom Autonomicznym bardzo duże kompetencje, co powoduje decentralizację hiszpańskiej administracji gospodarczej i oznacza, że regiony cieszą się znaczną władzą ustawodawczą i wykonawczą. Zakres autonomii – określany przez statut autonomii – jest różny dla każdej wspólnoty. Kompetencje danej wspólnoty autonomicznej mogą dotyczyć m.in.: organizacji samorządu, planowania przestrzennego i spraw mieszkaniowych, robót publicznych, transportu, rolnictwa i hodowli, lasów, rybołówstwa, pomocy społecznej, turystyki, oraz wspierania rozwoju gospodarczego wspólnoty. Co ważne, wspólnoty różnią się także poziomem zachęt inwestycyjnych.

Populacja Hiszpanii to 46,5 mln mieszkańców. Najbardziej zaludnionymi **miastami** Hiszpanii są: Madryt (3,1 mln), Barcelona (1,6 mln), Walencja (ponad 790 tys.), Sewilla (ponad 690 tys.), Saragossa (ponad 660 tys.) oraz Malaga (ponad 569 tys.). **Językiem urzędowym** jest kastylijski

(hiszpański), a w poszczególnych wspólnotach również: kataloński, baskijski oraz galicyjski. Od 2002 r. **oficjalną walutą** w Hiszpanii jest euro. **Religie:** dominuje katolicyzm (70%), inne wyznania stanowią ok. 2,6%.

Święta ogólnopństwowe: 1 stycznia – Nowy Rok; 6 stycznia - Trzech Króli; Wielki Piątek, Wielka Sobota, Wielkanoc (święta ruchome); 1 maja – Święto pracy; 15 sierpnia – Wniebowzięcie NMP; 12 października – Dzień Narodowy Hiszpanii; 1 listopada – Wszystkich Świętych; 6 grudnia – Dzień Konstytucji; 8 grudnia – Święto Niepokalanego Poczęcia NMP; 25 grudnia – Boże Narodzenie. Należy zwrócić uwagę na fakt, że dodatkowo każda ze wspólnot autonomicznych (regionów), zgodnie z własną tradycją, celebrowe w ciągu całego roku różnego rodzaju uroczystości, ważne z lokalnego punktu widzenia, dni te są często dniami wolnymi od pracy.



2. Ustrój polityczny

Hiszpania jest dziedziczną monarchią parlamentarną. Funkcja hiszpańskiego monarchy - obecnie jest nim Filip VI - jest reprezentacyjna. Król jest również zwierzchnikiem sił zbrojnych, a także mianuje premiera, wybranego w wyborach parlamentarnych (co 4 lata).

Władzę ustawodawczą sprawuje **dwuizbowy parlament nazywany Kortezami**, składający się z Kongresu Deputowanych (*Congreso de Diputados* - 350 posłów, wybieranych w wyborach powszechnych na okres 4 lat) i Senatu (składającego się z 266 senatorów, wybieranych również na okres 4 lat).

Sądownictwo: sprawy dot. prawa gospodarczego są kierowane do sądów pierwszej instancji lub wyspecjalizowanych sądów gospodarczych tzw. *Juzgados de lo Mercantil*.



3. Gospodarka Hiszpanii

Hiszpania to **czternasta gospodarka światowa i piąta gospodarka europejska**: PKB Hiszpanii stanowi 12% PKB całej Unii Europejskiej. W 2016 r. wkład poszczególnych sektorów w PKB Hiszpanii kształtował się w następujący sposób: usługi ok. 75%; przemysł 18%; budownictwo 5,5%; rolnictwo, hodowla, rybołówstwo 2,3%. Motorem wzrostu jest turystyka (ok. 12% usług), a w nieco mniejszym stopniu eksport. Duże znaczenie odgrywa branża motoryzacyjna, sektor finansowy i budownictwo¹.

Tempo wzrostu PKB hiszpańskiej gospodarki wyniosło w 2017 roku 3,1%² i był to trzeci rok z rzędu wzrostu o ponad 3%, co oznacza przekroczenie średniego wzrostu w pozostałych państwach strefy euro. **PKB** w 2017 roku wyniósł 1 163 662 mln euro, natomiast **PKB na mieszkańca** 25 000 euro, co oznacza wzrost o 3,7% w stosunku do roku 2016. **Inflacja** w grudniu 2017 wyniosła 1,7% w ujęciu rdr.

Ponadto, dane z rachunków narodowych dla roku 2017 wskazują, że mamy do czynienia w Hiszpanii ze zrównoważonym wzrostem gospodarczym, a wkład popytu zewnętrznego (eksportu) netto we wzrost PKB wynosi 0,3 p.p. Jak podaje bilans płatniczy, gospodarka hiszpańska zakończyła rok 2017 z nadwyżką na rachunku obrotów bieżących na poziomie 1,7% PKB. Był to piąty rok z rzędu o dodatnim saldzie i czwarty, w którym zbiega się ono z pozytywnym wzrostem gospodarczym. W rezultacie, zdolność finansowania hiszpańskiej gospodarki na rynku światowym znajduje się na poziomie 1,9% PKB. Popyt krajowy wzrósł o 2,8% w roku 2017, o trzy dziesiąte więcej niż w roku poprzednim, dzięki przyspieszeniu dynamiki inwestycji, które w 2016 roku wyniosło 3,3%, a w 2017 już 5%. W dynamice inwestycji, tak jak w latach ubiegłych, wyróżniają się inwestycje w dobra kapitałowe, które wzrosły o 6,1% (4,9% w 2016),

¹ Dane Hiszpańskiego Ministerstwa Gospodarki, Przemysłu i Konkurencyjności.

² Hiszpański Instytut Statystyczny INE

będące tym samym najbardziej dynamicznym komponentem popytu narodowego.

Wyzwaniem dla kraju pozostaje stan finansów publicznych. W 2017 r. nie udało się ograniczyć bardzo wysokiego **długu publicznego**: wyniósł on 98,3% PKB (1,144 biliona euro). Redukcji uległ natomiast **deficyt budżetowy**, który wyniósł 3% PKB i w 2018 r. Hiszpania będzie mogła opuścić Procedurę Nadmiernego Deficytu.

Wzrost gospodarczy, tak jak to miało miejsce w w ostatnich trzech latach trzech lat, wpływa pozytywnie na zatrudnienie. Zatrudnienie w 2017 roku wzrosło o 2,8%, co oznacza, że powstało ponad pół miliona nowych pełnoetatowych miejsc pracy jedynie w przeciągu ostatniego roku. Niestety stopa bezrobocia jest nadal wysoka i na koniec 2017 roku wyniosła 16,5%³.

Hiszpania jest też bardzo ważnym graczem w dziedzinie handlu zagranicznego. W 2017 roku odnotowano rekordowy eksport, który wyniósł 277 126 milionów euro, co oznacza wzrost o 8,9% w porównaniu z rokiem 2016. W Hiszpanii obecne są wielkie światowe korporacje m.in. z: USA, Wielkiej Brytanii, Francji, Niemiec, Chin czy Japonii.

Hiszpania jest producentem samochodów osobowych (m.in. SEAT) i ciężarowych, a zainwestowały tu globalne koncerny motoryzacyjne takie jak: VW, PSA, Ford, Mercedes, czy Renault. Wiodącymi lokalizacjami zakładów produkcyjnych są Katalonia, Galicja, Walencja i Navarra.

Duże porty i stocznie znajdują się w: Walencji, Bilbao, Barcelonie, Kadyksie oraz La Coruñi. Tzw. przemysł ciężki (produkcja maszyn i urządzeń, hutnictwo) zlokalizowany jest m.in. w Katalonii i Kraju Basków.

Mocną stroną hiszpańskiej gospodarki jest także przemysł rolno-spożywczy. Dogodne warunki klimatyczne sprawiają, iż rozrzucony jest on po całym terytorium Hiszpanii.

Rekordowe wyniki odnotowano także w sektorze turystycznym. W 2017 r. Hiszpanię odwiedziły 82 miliony zagranicznych turystów (wzrost 8,9% r/r), co oznacza, że kraj ten wyprzedził USA w rankingu najbardziej popularnych rynków turystycznych i zajął drugą światową

³ Dane Hiszpańskiego Ministerstwa Gospodarki, Przemysłu i Konkurencyjności,

pozycję (po Francji). Zwiększyły się również wydatki turystów do 87 mln euro (+12% rdr).

Po dwóch latach spadków, dobry wynik osiągnęła hiszpańska **giełda**: indeks IBEX wzrósł 7,4% w skali roku. Był to słabszy rezultat niż w przypadku innych europejskich parkietów, głównie w wyniku pogorszenia notowań po referendum niepodległościowym 1 października 2017 r. (dotyczyło to w szczególności firm z siedzibą w Katalonii). Późniejszy rozwój sytuacji politycznej w regionie (uruchomienie art. 155 konstytucji) doprowadził do częściowej normalizacji wyników giełdowych. Napięcia w Katalonii wpłynęły też na zwiększenie **spreadu ES** (123 p. po 1.10). Pod koniec grudnia 2017 r. kształtował się on na poziomie 114 p., a oprocentowanie 10-letnich obligacji wynosiło 1,57%.

Resumując, w ostatnich latach zauważa się **znaczącą poprawę hiszpańskiej gospodarki**. Wzrost nastąpił w **konsumpcji, inwestycjach i eksporcie netto**.



4. Infrastruktura transportowa

Hiszpania umocniła swoją uprzywilejowaną pozycję wśród 15 krajów na świecie z **najlepszą infrastrukturą**.

Kraj ten zajmuje 11 miejsce na świecie pod względem **infrastruktury drogowej**. Długość autostrad i dróg ekspresowych w Hiszpanii wynosi 17 021 km. W najbliższych latach ponad 36 mld euro zostanie zainwestowanych w modernizację sieci dróg i autostrad oraz w zwiększenie liczby dróg o dużej przepustowości. Warto podkreślić także, że dziesięć dużych hiszpańskich korporacji figuruje na liście stu najlepszych przedsiębiorstw podwykonawczych tego sektora na świecie.

Hiszpania jest światowym liderem w projektowaniu, infrastrukturze technicznej, sygnalizacji i sterowaniu ruchem **kolejowym**, dostawie taborów oraz w ich eksploatacji i utrzymaniu. Posiada drugą co do wielkości na świecie, zaraz po Chinach, sieć szybkich pociągów - 3100 km. Sieć kolejowa w tym kraju liczy ok. 20 861 km. Dzięki prowadzonym inwestycjom, 9 na 10 obywateli ma uzyskać wkrótce dostęp do najbliższej stacji szybkiej kolei w odległości nie większej niż 30 km od swojego miejsca zamieszkania.

Transport lotniczy: 46 lotnisk zapewnia połączenie drogą lotniczą pomiędzy najważniejszymi hiszpańskimi miastami oraz połączenie Hiszpanii z najważniejszymi miastami na świecie. Hiszpania to główne centrum tras lotniczych łączących Amerykę oraz Afrykę z Europą. W 2016 roku hiszpańskie porty lotnicze obsłużyły ponad 230 mln pasażerów, co sprawiło, że Hiszpania stała się jednym z wiodących krajów pod względem obsługi pasażerów. W 2018 roku przedstawiono plan rozwoju lotniska Adolfo Suárez Madrid-Barajas o wartości 1,571 mld euro, obejmujący okres do roku 2026. Zgodnie z planem, nowa infrastruktura zaspokoi potrzeby związane ze wzrostem natężenia ruchu lotniczego i lotnisko to będzie w stanie obsłużyć nawet do 80 mln pasażerów rocznie.

W 2017 roku obsłużyło ono 53,4 mln pasażerów, osiągając tym samym wzrost o 5,9%. Barajas to piąte największe lotnisko w Unii Europejskiej pod względem liczby obsługiwanych pasażerów i jedno z dwudziestu największych węzłowych portów lotniczych na świecie - zajmuje osiemnaste miejsce pod względem dostępnych połączeń. Uznane zostało za najważniejszy węzeł lotniczy między Europą i Ameryką Łacińską (25% udziału na rynku), w 2017 roku obsłużyło 7,5 mln pasażerów z tego regionu⁴.

Hiszpania szczyci się również doskonałymi połączeniami transportowymi z 46 portami międzynarodowymi na Oceanie Atlantyckim i Morzu Śródziemnym. Wzmocnienie transportu morskiego w przewozach na krótkie odległości krajowe i europejskie oraz rozwój morskich autostrad to jedne z kluczowych inicjatyw. W użyciu znajduje się już morska autostrada Francja-Hiszpania łącząca Vigo z francuskim portem Nantes-Saint Nazaire. Hiszpańskie plany dotyczące promocji połączeń w regionie Morza Śródziemnego poprzez umowy z Włochami i innymi krajami mają na celu zwiększenie liczby działających już połączeń pomiędzy hiszpańskimi portami w Barcelonie, Walencji czy Castellón i Tarragonie oraz włoskimi portami w Genui, Civitavecchia, Livorno, Cagliari czy Salerno. Krajowy Zarząd Portów, w ramach planu internacjonalizacji promuje sojusze z głównymi chińskimi operatorami – w porcie w Barcelonie terminal Barcelona Europe South Terminal (BEST) jest obsługiwany przez chińską grupę Hutchinson Port Holdings (HPH), wiodącego operatora terminali portowych na świecie. Trzy główne hiszpańskie porty: Bahía de Algeciras, Walencja i Barcelona są wymieniane wśród 100 największych portów na świecie pod względem rocznej przepustowości, potwierdzając tym samym strategiczną pozycję Hiszpanii w globalnym sektorze transportu morskiego (w 2017 liczba przeładunków w porcie w Algeciras wyniosła 4,39 mln. TEU, czyli kontenerów o długości 20 stóp, w Walencji - 4,83 mln TEU, w Barcelonie 2,97 mln TEU; dla porównania, wynik przeładunkowy dla Deepwater Container Terminal w Gdańsku to 1,6 mln. TEU).

Hiszpania posiada bardzo dobre zaplecze technologiczne oraz infrastrukturę przemysłową, po boomie w ostatnich latach na parki technologiczne w wiodących obszarach technologicznych, uniwersytety oraz

⁴Dane Hiszpańskiego Ministerstwa Rozwoju

centra badawczo-rozwojowe. Obecnie w Hiszpanii znajduje się 69 parków technologicznych przyjmujących ponad 7 700 firm, głównie z sektora telekomunikacyjnego oraz IT, w których większość pracowników jest zatrudnionych w obszarze B+R.

Kraj posiada solidną sieć telekomunikacyjną z konwencjonalnymi kablami światłowodowymi obejmującymi swoim zasięgiem prawie całą Hiszpanię oraz najdłuższą podmorską sieć kablową i łączy satelitarne zapewniające połączenie z pięcioma kontynentami.



5. Formy prowadzenia działalności gospodarczej

Swoboda prowadzenia działalności gospodarczej jest uznana w art. 38 hiszpańskiej konstytucji z dnia 6 grudnia 1978 r. Pomimo daleko idącej ustawodawczej i administracyjnej decentralizacji hiszpańskiego państwa, warto zwrócić uwagę, iż art. 149.6 hiszpańskiej konstytucji stanowi, że do wyłącznej kompetencji państwa należy m. in. ustawodawstwo dotyczące handlu.

Zgodnie z prawem europejskim i zasadą wspólnego rynku, polscy obywatele mają zagwarantowaną swobodę przedsiębiorczości na terytorium Hiszpanii. Wszelkie ograniczenia w tworzeniu agencji, oddziałów lub filii przez polskich obywateli w Hiszpanii są zakazane (art. 49 Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej). W tym zakresie polscy inwestorzy czy przedsiębiorcy nie podlegają ewentualnym ograniczeniom określonym w hiszpańskich przepisach regulujących prawa obcokrajowców w Hiszpanii.

Bez względu na to, czy osoba mieszkająca dłużej na terenie Hiszpanii zamierza pracować jako pracownik najemny, czy też rozpocząć własną działalność gospodarczą albo występować jako członek zarządu lub wspólnik hiszpańskiego podmiotu gospodarczego, jest ona zobowiązana wystąpić o przyznanie tzw. Numeru Identyfikacji Cudzoziemców (hiszp. N.I.E - Número de Identidad de Extranjero). Numer ten wymagany jest także w celu identyfikacji podczas aktów notarialnych w Hiszpanii lub podczas zakładania konta w hiszpańskim banku. Jest on nadawany przez hiszpańskie Ministerstwo Spraw Wewnętrznych na podstawie wniosku EX-155, przy uiszczeniu odpowiedniej opłaty administracyjnej (9,64 euro w 2018 r.). Wniosek należy złożyć osobiście lub za pośrednictwem pełnomocnika odpowiednio umocowanego w Biurze Obcokrajowców

⁵ Formularz jest dostępny na portalu prowadzonym przez Hiszpańskie Ministerstwo Pracy, Migracji i Opieki Społecznej: <http://extranjeros.empleo.gob.es/>

czy w niektórych komendach hiszpańskiej policji. Numer N.I.E. można uzyskać również w Ambasadzie Królestwa Hiszpanii w Warszawie. Następnie należy potwierdzić w Urzędzie Skarbowym numer N.I.E. jako numer identyfikacji podatkowej obcokrajowca w Hiszpanii (hiszp. N.I.F. - Número de Identificación Fiscal). Dotyczy to np. obcokrajowców, którzy mają zamiar prowadzić działalność gospodarczą albo być współnikami czy członkami zarządu w hiszpańskich spółkach. Numer N.I.F. powinny posiadać również zagraniczne osoby prawne, które prowadzą działalność gospodarczą w Hiszpanii lub posiadają interesy w tym kraju (np. są właścicielami nieruchomości).

Formy zakładania i prowadzenia działalności gospodarczej

Podstawowymi formami prowadzenia działalności gospodarczej w Hiszpanii są: jednoosobowa działalność gospodarcza, spółki handlowe, oddziały oraz przedstawicielstwa. Ponadto, można prowadzić działalność gospodarczą w sposób bardziej elastyczny, we współpracy z lokalnym partnerem na podstawie umów, takich jak: joint venture, konsorcjum, umowy dostawy, dystrybucji, agencyjnej oraz franchisingu. Wreszcie, podmiot zarejestrowany w Polsce może prowadzić działalność jako nierezydent w Hiszpanii, w tym przez zgłoszenie się do hiszpańskiego Urzędu Skarbowego oraz uzyskanie hiszpańskiego nr NIP (np. dla celów sprzedaży wysyłkowej i odprowadzania należnego VAT w Hiszpanii), np. przy działalności e-commerce. W takim przypadku powinien wyznaczyć pełnomocnika podatkowego na terenie Hiszpanii. Polskie firmy mogą również uczestniczyć w przetargach organizowanych przez hiszpańską administrację publiczną albo działać na hiszpańskim rynku jako wykonawcy czy podwykonawcy. W przypadku branży budowlanej, wiąże się to z koniecznością wpisu w hiszpańskim Rejestrze Firm Akredytowanych (hiszp. Registro de Empresas Acreditadas).

Przedstawicielstwa

Jeżeli zagraniczne przedsiębiorstwo nie ma zamiaru prowadzenia własnej działalności gospodarczej na terenie Hiszpanii, lecz jedynie posiadanie biura promocji swoich usług czy produktów, może ono założyć na terenie Hiszpanii przedstawicielstwo („oficina de representación”), które dla celów administracyjnych można zgłosić do Urzędu Skarbowego czy

innych instytucji. Nie jest to wymagane, ale w praktyce sporządza się akt notarialny stwierdzający otwarcie takiego przedstawicielstwa.



6. Sądownictwo gospodarcze

W sądowych postępowaniach gospodarczych, w których występują strony z różnych państw Unii Europejskiej stosuje się odpowiednie rozporządzenie unijne⁶. Natomiast przepisy prawa, w których znajdują się specjalne uregulowania dotyczące właściwości prawa to: Konwencja Wiedeńska z 1980r. w sprawie międzynarodowej sprzedaży towarów oraz unijne rozporządzenia Rzym I i Rzym II.

Sądy gospodarcze

Organizacja sądownictwa w Hiszpanii składa się z czterech pionów sądownictwa, z których każdy posługuje się odrębną procedurą, tj. cywilną (w tym sądy gospodarcze), karną, sądowo-administracyjną oraz społeczną (prawo pracy).

Hiszpański sąd gospodarczy („*juzgado de lo mercantil*”) jest sądem cywilnym specjalizującym się w sprawach gospodarczych. Siedziby sądów gospodarczych znajdują się w stolicach hiszpańskich prowincji⁷. Odwołania od orzeczeń wydawanych przez sąd gospodarczy są rozpoznawane przez Sąd Apelacyjny („*Audiencia Provincial*”). Skargi kasacyjne rozpatruje Sąd Najwyższy („*Tribunal Supremo*”). Trybunał Konstytucyjny („*Tribunal Constitucional*”) sprawuje ostateczną pieczęć nad systemem prawnym Hiszpanii.

Sądy gospodarcze w Hiszpanii są właściwe np. do rozpoznania upadłości oraz w sprawach o nieuczciwą konkurencję, własność przemysłową, intelektualną oraz dot. prawa spółek i spółdzielni, jak również w zakresie prawa przewozowego, morskiego, konsumenckiego (w sprawie ogół-

⁶ Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 1215/2012 z dnia 12 grudnia 2012 r. w sprawie jurysdykcji i uznawania orzeczeń sądowych oraz ich wykonywania w sprawach cywilnych i handlowych.

⁷ Dodatkowo Sądy Handlowe w Alicante, działając pod nazwą Sądy Wspólnotowych Znaków Towarowych (*Juzgados de Marca Comunitaria*) są właściwe w sprawach z zakresu wspólnotowego prawa własności przemysłowej (wspólnotowych znaków towarowych).

nych warunków umownych i ochrony konsumentów). Do reszty spraw gospodarczych (np. o zapłatę z tytułu dostawy między przedsiębiorcami) właściwe są sądy cywilne.

Postępowanie w sprawach gospodarczych

Przy prowadzeniu współpracy handlowej w Hiszpanii należy zachować ostrożność i przeświecić lokalnego kontrahenta jeszcze przed zawarciem umowy (np. przez uzyskanie wiarygodnego raportu gospodarczego w odpowiedniej bazie danych oraz ustalenie jego stanu prawnego w rejestrze handlowym⁸, jak również odpowiednio zagwarantować sobie płatność należności. Warto pamiętać, iż okres przedawnienia roszczeń z tytułu płatności handlowych w Hiszpanii wynosi 5 lat. Przepisy w sprawie zwalczania opóźnień w płatnościach stanowią, iż obecnie odsetki wynoszą 8% za zwłokę.

W przypadku zaistnienia sporu czy zatoru płatniczego po stronie kontrahenta, warto szybko przekazać sprawę do windykacji polubowej, najlepiej do miejscowej kancelarii prawnej. Jeżeli windykacja ta nie będzie skuteczna, będzie konieczne skierowanie sprawy do sądu. Sprawy gospodarcze, prowadzone są w oparciu o postępowanie cywilne - przed sądami gospodarczymi lub cywilnymi. W hiszpańskim postępowaniu cywilnym zasadniczo konieczna jest asysta adwokata oraz zastępcy procesowego. Doręczanie pism procesowych następuje elektronicznie.

Cywilne postępowanie hiszpańskie dzieli się na trzy tryby: tryb podstawowy („juicio ordinario”), tryb uproszczony („juicio verbal”) oraz tryby szczególne („procedimientos especiales”). Tryb podstawowy jest właściwy, gdy wartość sporu wynosi powyżej 6 000 euro oraz w innych przypadkach np. sprawy o zniesławienie, zaskarżenie uchwał itp. Po złożeniu pozwu i odpowiedzi na pozew, procedura składa się z dwóch rozpraw: przygotowawczej („audiencia previa”) i głównej („juicio”). Natomiast gdy wartość pozwu wynosi poniżej 6 000 EUR właściwym jest tryb uproszczony, na którym odbywa się tylko jedna rozprawa. Ten sam tryb przeprowadza się także przy sprawach takich jak przywrócenie posiadania nieruchomości, przyznanie alimentów itp. Do trybów szczególnych zalicza się postępowanie upominaw-

⁸ Przykładowy rejestr znajduje się na stronie www.registradores.org.

cze, europejski nakaz zapłaty, europejskie postępowanie w sprawie drobnych roszczeń (do 2 000 euro) oraz postępowanie wekslowe.

Należy podkreślić, że w każdym z tych trybów właściwy jest ten sam sąd I instancji (może to być sąd gospodarczy lub cywilny, w zależności od rodzaju sprawy). W Hiszpanii nie ma podziału na sądy rejonowe oraz okręgowe. Znaczące różnice widać również przy egzekucji. W ustawodawstwie hiszpańskim nie ma instytucji komornika. Za egzekucje odpowiedzialne są sądy, które często prowadzą postępowania wolno i opieszale. Osoby prawne, będące powodami są zobowiązane uiścić wpis sądowy (300 euro w przypadku trybu podstawowego, 150 euro w trybie uproszczonym oraz 100 euro w postępowaniu upominawczym).

Oprócz drogi sądowej, strony mogą wybrać drogę mediacji, jak i arbitrażu. W dalszym ciągu jednak arbitraż budzi nieufność stron i często koszty są porównywalne lub większe od kosztów sądowych.

Na koniec należy wspomnieć o postępowaniu upadłościowym, które przeprowadza Sąd Gospodarczy. W Hiszpanii, po ogłoszeniu informacji o upadłości w hiszpańskim Dzienniku Urzędowym (B.O.E. - „Boletín Oficial del Estado”) wierzyciel musi zgłosić wierzytelność syndykowi w przeciągu 30 dni. Ponadto, wierzyciel ma możliwość stawienia się w postępowaniu sądowym dot. upadłości, aby uzyskać dostęp do akt sprawy i ewentualnego udziału w postępowaniu.



7. System podatkowy

Hiszpański system podatkowy jest zbliżony do polskiego, przy czym składa się z trzech płaszczyzn: państwowej, regionalnej i lokalnej. Istnieje państwowy Urząd Skarbowy („Agencia Tributaria”) oraz urzędy regionalne. Na tle państwowym, hiszpańska ordynacja podatkowa stanowi przepisy ramowe regulujące procedury podatkowe.

Podobnie jak w Polsce, podatki w Hiszpanii dzielą się na pośrednie i bezpośrednie. Podatki bezpośrednie obciążają zdolność majątkową czy dochodową podatnika, natomiast podatki pośrednie obciążają czynności konsumpcyjne czy zbycia majątku podatnika.

Podstawowe podatki bezpośrednie państwowe w Hiszpanii to:

- podatek dochodowy od osób fizycznych (I.R.P.F. - “Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas”),
- podatek dochodowy od nierezydentów (I.R.N.R. - “Impuesto sobre la Renta de no Residentes”),
- podatek dochodowy od osób prawnych (I.S. - “Impuesto sobre Sociedades”),
- podatek od spadku i darowizn (I.S.D. - “Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones”),
- podatek majątkowy (I.P. - “Impuesto sobre el Patrimonio”).

Natomiast, podatki pośrednie państwowe to:

- podatek od towarów i usług VAT (I.V.A. - “Impuesto sobre el Valor Añadido”),

- podatek od czynności prawnych (I.T.P.A.J.D. - “Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados”),
- akcyza (“Impuestos Especiales”).

W przypadku podatków bezpośrednich władze regionalne częściowo mogą swobodnie określać elementy danego podatku, co powoduje zróżnicowanie ciężaru podatkowego ponoszonego przez podatników w poszczególnych regionach hiszpańskich. Władze regionalne i lokalne mogą uchylać ponadto własne podatki i opłaty na podstawie odrębnych przepisów. Przykładem takiej autonomii podatkowej jest podatek od nieruchomości (I.B.I. - „Impuesto sobre Bienes Inmuebles”), który jest określany samodzielnie przez każdą gminę czy urząd miasta.

W niniejszym rozdziale zostaną omówione w skrócie podstawowe informacje dotyczące podatku dochodowego od osób fizycznych, nierezydentów, od osób prawnych oraz podatku VAT.

Podatek dochodowy od osób fizycznych

Jest to podatek bezpośredni i progresywny, który rośnie wraz ze wzrostem podstawy opodatkowania. Kwota wolna od podatku wynosi 5 550 euro. Podatek dochodowy od osób fizycznych (PIT) dotyczy całego obszaru Hiszpanii i obejmuje całość dochodów uzyskanych na całym świecie oraz powiększenie majątku uzyskanego przez osoby fizyczne w ciągu roku kalendarzowego. Opodatkowany dochód jest różnicą między uzyskanym dochodem oraz kosztami podlegającymi odliczeniu. Istnieją różne ulgi i odliczenia, np. ze względów polityki rodzinnej. Podatek dochodowy PIT płacony jest zarówno przez obywateli hiszpańskich, jak i cudzoziemców, którzy mają status rezydenta, mieszkających w Hiszpanii czy uzyskujących dochody w tym kraju. Do rozliczenia podatku zobowiązana jest każda osoba zatrudniona, której dochody brutto wyniosły ponad 22 000 euro lub gdy dana osoba fizyczna była zatrudniona przez więcej niż jednego pracodawcę w ciągu roku, otrzymała renty kompensacyjne lub z tytułu alimentów czy dochodów z pracy podlegających podatkowi o stałym oprocentowaniu, jeśli nie przekraczają one 11 200 euro. Wybrane regulacje prawne dotyczące PIT, takie jak różnego rodzaju

ulgi i odliczenia od podatku podlegają uregulowaniom poszczególnych Wspólnot Autonomicznych Hiszpanii.

W Hiszpanii nie istnieje zryczałtowana stała stopa podatkowa dla osób prowadzących działalność gospodarczą. W niektórych przypadkach osoby samozatrudnione mają prawo do zmniejszenia o 20% stopy dodatniej zwrotu netto w pierwszym okresie podatkowym, w którym jest on dodatni, a także w kolejnym okresie, przy limicie 100 000 euro rocznie.

Podatek dochodowy od nierezydentów

Nierezydenci, którzy uzyskują dochody na terenie Hiszpanii mają możliwość rozliczania się z podatku dochodowego w Hiszpanii na dwa sposoby:

1. Na zasadach stosowanych dla rezydentów (Hiszpanów): podatek od dochodów niezależnie od miejsca ich uzyskania odprowadzany jest w Hiszpanii (podatek uzyskany w innych krajach, np. w Polsce podlega odliczeniu);

2. Na zasadach stosowanych dla nierezydentów: rozliczając się w ten sposób nierezydenci odprowadzają podatek tylko od dochodów uzyskanych w Hiszpanii - według ogólnej stawki: 19 % dla podatników pochodzących z UE; 2% od dochodów z wynagrodzenia według tymczasowych czy sezonowych umów o pracę (tzw. „contrato de temporada”), oraz 19% za dywidendy (dla dochodów z niektórych źródeł mogą istnieć inne stawki). W przypadku rozliczania się w ten sposób wymagane jest wcześniejsze uzyskanie dokumentu upoważniającego osobę fizyczną do rozliczania podatku na zasadach „nierezydenta”.

Osoba fizyczna jest uznawana za rezydenta Hiszpanii, kiedy spełnione jest jedno z następujących kryteriów:

- jeśli przebywa ponad 183 dni w roku kalendarzowym na terenie Hiszpanii;
- jeśli główny ośrodek, podstawa działalności, czy jej centrum interesów gospodarczych znajduje się w formie bezpośredniej lub pośredniej w Hiszpanii;
- jeżeli nie zostanie udowodnione inaczej, zamieszkują na stałe w Hiszpanii jej współmałżonek oraz nieletnie dzieci.

W przypadku pracowników najemnych, wynagrodzenie polskiego pracownika oddelegowanego do Hiszpanii może być zwolnione z opodatkowania, gdy spełnione są łącznie trzy warunki:

1. odbiorca przebywa w drugim państwie łącznie nie dłużej niż 183 dni podczas roku podatkowego, oraz
2. wynagrodzenia są wypłacane przez pracodawcę, który nie ma w tym drugim państwie miejsca zamieszkania lub siedziby, oraz
3. wynagrodzenia nie są ponoszone przez zakład lub stałą placówkę, którą pracodawca posiada w drugim państwie.

W przypadku pracowników oddelegowanych na terytorium Hiszpanii, mimo spełniania warunków rezydencji podatkowej, istnieje możliwość, na warunkach ustalonych w drodze rozporządzenia, ubiegania się o specjalny system podatkowy obowiązujący w trakcie okresu rozliczeniowego, w którym zachodzi zmiana miejsca zamieszkania i podczas następujących pięciu lat podatkowych.

Podatek dochodowy od osób prawnych

Obecna stawka podatku wynosi 25% (28% w Kraju Basków i w Nawarze). Pod pewnymi warunkami istnieje podstawowa obniżona stawka CIT w wysokości 15% dla nowo utworzonych spółek, obowiązująca przez pierwsze 2 lata uzyskania dochodu, chyba, że podlegają one opodatkowaniu według jeszcze niższej stawki. System ulg podatkowych w Hiszpanii na badania, rozwój i innowacje jest bardzo atrakcyjny i pokrywa do 42% wydatków inwestycyjnych. Ponadto, w Hiszpanii istnieje możliwość skorzystania z tzw. skrzynki patentowej („Patent Box”). Jest to zmniejszenie podstawy opodatkowania dochodów uzyskiwanych z cesji (lub sprzedaży) niektórych wartości niematerialnych.

Podatek od towarów i usług

Ogólna stawka podatku wynosi 21% ceny towaru czy usługi. Istnieją obniżone stawki 10% (dla pewnych produktów żywnościowych, sanitarnych, usług transportowych i turystycznych oraz budowlanych) oraz 4% (dla niektórych podstawowych typów żywności, książek, leków). Z podatku VAT są natomiast zwolnione m. in. niektóre usługi, np. medyczne lub edukacyjne.



8. Rynek pracy

Sytuacja na hiszpańskim rynku pracy jest zależna od ogólnej koniunktury gospodarczej i od kilku lat stopniowo polepsza się. Pomimo tendencji spadkowej, w 2017 r. stopa bezrobocia wynosiła 16,5%. Chociaż wciąż spada. Niektóre z niekorzystnych uwarunkowań hiszpańskiego rynku pracy to: wspomniana wysoka stopa bezrobocia, brak przygotowania zawodowego młodzieży (szczególnie w niektórych regionach), słaba znajomość języków obcych, sezonowość i stosunkowo niskie wynagrodzenia.

Minimalne wynagrodzenie w roku 2018 wynosi 24,53 euro dziennie, czyli 735,9 euro miesięcznie lub 10 302,60 euro rocznie (miesięczne wynagrodzenie w Hiszpanii płatne jest w czternastu płatnościach). Wysokość średniego miesięcznego wynagrodzenia w Hiszpanii wynosiła 2017 roku 1 636 euro, ale należy podkreślić, że jest ona bardzo zróżnicowana w poszczególnych sektorach, w zależności od porozumień branżowych. Najlepiej opłacane sektory to energetyka i zaopatrzenie energetyczne, średnie roczne wynagrodzenie to 51 034,67 euro oraz ubezpieczenia i finanse: 40 696,06 euro. Najniższe wynagrodzenia obserwujemy w branży hotelarskiej: średnie roczne wynagrodzenie to 13 636,04 euro i administracji: 15 766,08 euro⁹.

W Hiszpanii podstawowe przepisy pracy najemnej zawarte są w Kodeksie Pracy (dalej „KP”). Natomiast zgodnie z hierarchią normatywną hiszpańskiego prawa pracy, dla stosunku pracowniczego opartego o umowę o pracę szczególne znaczenie mają zakładowe i ponadzakładowe układy zbiorowe („*convenio colectivo*”). Z zakresu prawa pracy wyłączono osoby prowadzące indywidualną działalność gospodarczą, przy czym istnieje pewna kategoria pracowników samozatrudnionych, ekonomicznie zależnych (T.R.A.D.E. - „*trabajador autónomo económicamente independiente*”), tj. osób prowadzących własną działalność gospodarczą, których co najmniej 75% dochodów pochodzi od jednego klienta. Posiadają one

⁹Forbes, 2016.

specjalny status prawny, który w niektórych zagadnieniach (czas pracy, urlop) jest analogiczny do regulacji stosunku prawa pracy. Ponadto, sądownictwo pracy jest właściwe dla osądzenia sporów wynikłych na tle współpracy między T.R.A.D.E. a klientem.

Należy również wziąć pod uwagę, iż przepisy hiszpańskiego prawa pracy są uznawane tradycyjnie jako utrwalone i bardzo protekcyjne w stosunku do pracownika. Dodatkowo należy zastrzec, iż właściwe sądownictwo hiszpańskie dla spraw z prawa pracy, mimo dokonania liberalizujących nowelizacji w ostatnich latach, kieruje się względem pro-pracowniczym.

Rodzaje umów o pracę w Hiszpanii to:

- umowy na czas określony – na czas wykonania określonej pracy (contrato por obra o servicio determinado), umowa dla potrzeb produkcji (contrato eventual por circunstancias de la producción) i umowa na zastępstwo (contrato de interinidad),
- umowy na czas nieokreślony,
- kontrakt i umowa menedżerska,
- inne – umowa o praktyki i umowa szkoleniowa.

Oddelegowanie pracowników

Zadaniem hiszpańskiej ustawy o oddelegowaniu pracowników jest przede wszystkim ustanowienie i zagwarantowanie minimalnych warunków pracy przez przedsiębiorców dla pracowników delegowanych do Hiszpanii w ramach świadczenia usług, między innymi poprzez określenie warunków, jakie musi spełnić zagraniczny przedsiębiorca - chcący oddelegować swoich pracowników w ramach świadczenia usług do Królestwa Hiszpanii.

Ustawa ta swoim zakresem obejmuje przedsiębiorstwa, które prowadzą działalność w Polsce, a w ramach świadczenia usług, np. na rzecz hiszpańskiego podmiotu gospodarczego, chcą delegować pracowników na terytorium Hiszpanii.

Oddelegowanie pracowników, na określony okres czasu przez przedsiębiorcę następuje:

a. na własny rachunek i pod swoim kierownictwem na terytorium Hiszpanii, w ramach umowy zawartej między przedsiębiorstwem delegującym a odbiorcą usług, działającym w Hiszpanii, o ile istnieje stosunek pracy pomiędzy przedsiębiorstwem delegującym, a pracownikami w ciągu okresu delegowania lub

b. do zakładu albo przedsiębiorstwa należącego do grupy przedsiębiorców na terytorium Hiszpanii,

c. gdy przedsiębiorstwo pracy tymczasowej lub agencja wynajmująca personel wynajmie pracownika przedsiębiorstwu prowadzącemu działalność gospodarczą na terytorium Hiszpanii.

Artykuł 3. hiszpańskiej ustawy o oddelegowaniu pracowników stanowi, jakie przepisy, bez względu na to jakie prawo stosuje się w odniesieniu do stosunku pracy prawa hiszpańskiego, będą miały zastosowanie wobec pracownika oddelegowanego do Hiszpanii w celu wykonywania pracy. Chodzi m.in. o czas pracy, wynagrodzenie, równe traktowanie i zakaz dyskryminacji, regulację pracy młodocianych, BHP, poszanowanie prywatności i godności pracowników oraz prawo zrzeszania się w związki zawodowe i prawo do strajku. Przepisy prawa hiszpańskiego dotyczące urlopów i minimalnego wynagrodzenia nie będą miały jednak zastosowania do pracowników, jeśli okres oddelegowania nie przekracza 8 dni.

Pracodawca, który deleguje swojego pracownika na okres powyżej 8 dni ma obowiązek wcześniejszego powiadomienia o tym właściwych organów pracy regionalnego samorządu lokalnego.

W przypadku oddelegowania pracowników do Hiszpanii, należy odprowadzić zaliczki na podatek dochodowy po upływie 183 dni oddelegowania w danym roku kalendarzowym.



9. Przynależność do wielostronnych organizacji i porozumień o charakterze ekonomicznym

Hiszpania należy do m.in.: UE (od 1986r.), ONZ, NATO, OECD. Jest członkiem Światowej Organizacji Handlu (WTO) i aktywnie wspiera rozwój współpracy gospodarczej w ramach Wspólnoty Iberoamerykańskiej, a także stosunków między UE a krajami MERCOSUR, Wspólnotą Andyjską, Chile i Meksykiem.



10. Polsko - Hiszpańska współpraca gospodarcza

W 2017r. wzajemne obroty przekroczyły **10 miliardów euro**. Hiszpania pozostawała jednym z głównych partnerów gospodarczych Polski w Europie i na świecie. Poniższe dane prezentują skalę wymiany handlowej (w nawiasach dynamika w okresie styczeń-grudzień 2017r.):

- eksport: 5,544 mld euro (10,36%),
- import: 4,6307 mld euro (12,63%),
- obroty: 10,1747 mld euro (11,38%),
- saldo: 913,3 mln euro.

Hiszpania zajmuje 7. miejsce pod względem obrotów i 8. pod względem eksportu z Polski (w ramach obszaru UE). W 2017r. utrzymywała się zbliżona do poprzednich lat struktura obrotów. W polskim eksporcie do Hiszpanii dominowały produkty z następujących grup towarowych:

- urządzenia mechaniczne i elektryczne, do rejestracji i odbioru dźwięku,
- pojazdy, statki powietrzne i jednostki pływające,
- produkty przemysłu chemicznego i przemysłów pokrewnych,
- tworzywa sztuczne i wyroby z nich, kauczuk i wyroby z kauczuku,
- gotowe artykuły spożywcze, napoje bezalkoholowe, alkohol, tytoń,
- wyroby nieszlachetne i wyroby z metali nieszlachetnych,
- zwierzęta żywe; produkty pochodzenia zwierzęcego,
- materiały i wyroby włókiennicze,

- produkty pochodzenia roślinnego,
- ścier drzewny lub z innego materiału,
- wyroby z kamieni, gipsu, cementu, azbestu; wyroby ceramiczne, szkło.

W przypadku importu hiszpańskich produktów do Polski w 2017 r. pochodziły one przede wszystkim z następujących grup towarowych:

- urządzenia mechaniczne i elektryczne, do rejestracji odbioru dźwięku,
- pojazdy, statki powietrzne, jednostki pływające,
- produkty pochodzenia roślinnego (oliwa z oliwek),
- wyroby z metali nieszlachetnych,
- produkty przemysłu chemicznego,
- tworzywa sztuczne i wyroby z nich, kauczuk,
- zwierzęta żywe; produkty pochodzenia zwierzęcego.

Wśród towarów, których wymiana handlowa pomiędzy Polską i Hiszpanią systematycznie rośnie znajdują się produkty rolno-spożywcze oraz komponenty do branży motoryzacyjnej. Należy zwrócić uwagę na wzrost dostaw produktów takich jak: pomidory, mięso wieprzowe, mięso drobiowe, mięso wołowe mrożone, sosy i przyprawy czy warzywa strączkowe.

Hiszpania jest piątym inwestorem w Polsce. Hiszpański udział w wartości bezpośrednich inwestycji zagranicznych wynosił w naszym kraju na koniec 2016 roku 6,1%. Stan zobowiązań z tytułu hiszpańskich inwestycji bezpośrednich na koniec 2016 był na poziomie **45,4 mld PLN**¹⁰. W Polsce funkcjonuje obecnie ok. **650 spółek z udziałem hiszpańskiego kapitału**¹¹. Inwestycje hiszpańskie w Polsce to w przeważającej części inwestycje o charakterze giełdowym, prywatyzacyjnym oraz typu *greenfield*. Branże, w które do tej pory najczęściej inwestowały podmioty hiszpańskie to bankowość, budownictwo, nieruchomości, mechanika, motoryzacja, transport, energetyka (głównie w zakresie energii odnawialnych).

¹⁰ Dane Narodowego Banku Polskiego.

¹¹ Dane Głównego Urzędu Statystycznego

Ponad **50 polskich firm** zainwestowało łącznie **350-400 milionów euro** w Hiszpanii.

Główne branże, w które inwestowały firmy polskie to:

- usługi IT,
- sektor chemiczny,
- motoryzacyjny,
- systemy ochrony,
- wyposażenie wnętrz,
- branża farmaceutyczna i medyczna,
- spożywcza
- finanse.



11. Zachęty oraz bariery wejścia na rynek, nisze eksportowe

Na podstawie analizy danych obrotów handlowych, zapytań firm hiszpańskich oraz wniosków z udziału w imprezach targowych i promocyjnych największe możliwości, jeśli chodzi o rozwój eksportu na rynek hiszpański, mają produkty i usługi z następujących sektorów: przemysł spożywczy, motoryzacyjny, branża perfumeryjno-kosmetyczna, przemysł stoczniowy oraz sektor IT/ICT.

Ponadto, polskie przedsiębiorstwa powinny dążyć do nawiązania następujących form współpracy z hiszpańskimi partnerami - współpraca na rynkach trzecich:

- w oparciu o wiedzę i doświadczenie polskie na rynkach wschodnich,
- w oparciu o wiedzę i doświadczenie hiszpańskie na rynkach Ameryki Łacińskiej,

11.1. Branża spożywcza

Przemysł spożywczy odgrywa kluczową rolę w rozwoju gospodarczym oraz społecznym Hiszpanii, rokrocznie generuje dochody i wnosi decydujący wkład w rozwój hiszpańskiej gospodarki. W 2017 sektor uzyskał rekordowe wyniki w zatrudnieniu, obrotach i eksporcie. Dzięki temu sektor jest przykładem konkurencyjności i dynamicznego wzrostu. Pod względem nominalnej produkcji branża spożywcza przekroczyła założone oczekiwania i uzyskała wynik na poziomie 102,3 mld euro, a wzrost w 2017 w stosunku do roku poprzedniego wyniósł 2,9%. Przemysł spożywczy wnosi blisko 3% w PKB. Jeżeli chodzi o wartość dodaną brutto, to sektor utrzymuje tendencję z lat poprzednich, a w roku 2017 przekroczył barierę 30 mld euro. Wynik ten odzwierciedla znaczny postęp w dziedzinie przedsiębiorczości: ponad tysiąc nowych firm weszło na rynek, co oznacza, że w Hiszpanii działa ponad 29 tysięcy przedsiębiorstw z sekto-

ra spożywczego i napojów. Wspomniane środowisko biznesowe jest jednym z najbardziej stabilnych. Branża zapewnia ponad pół miliona miejsc pracy, wzrost w 2017 w stosunku do poprzedniego roku wyniósł 5,2%.

Szczegółowe informacje dotyczące sektora spożywczego w oddzielnym wydaniu.

11.2. Branża motoryzacyjna

Hiszpański przemysł motoryzacyjny jest jedną z głównych gałęzi przemysłu hiszpańskiego, która odnotowuje ciągły wzrost od datowanego na początek roku 2008 krajowego kryzysu gospodarczego. Sektor liczy 17 fabryk należących do 9 międzynarodowych koncernów takich jak Citroën, Peugeot, Opel, Volkswagen, Ford, Audi, Renault, Mercedes, Nissan¹².

Udział sektora motoryzacyjnego w hiszpańskim PKB w roku 2017 wyniósł 8,6%, według danych przedstawionych przez ANFAC. Natomiast jeśli uwzględnimy wkład także pozostałych branż związanych z motoryzacją (dystrybucja, ubezpieczenia, finansowe), udział sektora w PKB zbliża się do 10%. Rynek motoryzacyjny jest kluczowym sektorem dla hiszpańskiej gospodarki, również dla rynku pracy, dając zatrudnienie 9% czynnych zawodowo osób.

Szczegółowe informacje dotyczące sektora spożywczego w oddzielnym wydaniu.

11.3. Branża kosmetyczno-perfumeryjna

Hiszpania to jeden z najważniejszych rynków kosmetyczno-perfumeryjnych w Unii Europejskiej. Jego wartość szacowana jest na blisko 7 mld euro, co po Niemczech, Francji, Anglii i Włoszech, plasuje ten kraj na piątym miejscu w Europie. Warto przy tym zauważyć, że unijny rynek kosmetyków i perfum, o rocznej wartości ok. 70 mld. euro, jest największym na świecie, a udział Hiszpanii wynosi w nim ok. 10%. Regularny wzrost sprzedaży odnotowuje się we wszystkich pięciu kategoriach produktów: perfumy i zapachy, kosmetyki kolorowe, produkty do pielęgnacji skóry, produkty do włosów i produkty higieny osobistej.

Szczegółowe informacje dotyczące sektora spożywczego w oddzielnym wydaniu.

11.4. Przemysł stoczniowy - łodzie i jachty

¹²Dane ANFAC - Hiszpańskiego Stowarzyszenia Producentów Samochodów Osobowych i Ciężarowych (hiszp. Asociación Española de Fabricantes de Automóviles y Camiones)

Rynek łodzi rekreacyjnych w Hiszpanii w 2017 roku.

Hiszpania pozostaje interesującym rynkiem zbytu dla polskich jachtów oraz łodzi motorowych. W ocenie branży, hiszpański sektor jest perspektywiczny z uwagi na takie czynniki jak np.:

- 7 880 km linii brzegowej i dogodny klimat,
- zainteresowanie żegluga, jako sposobem na wypoczynek i rekreację, o czym świadczy liczba corocznie wydawanych nowych licencji, głównie na terenie czterech regionów: Katalonii, Walencji, Andaluzji oraz Galicji,
- dość niski jak dotychczas, mimo sprzyjających warunków dla żeglugi wyczynowej i rekreacyjnej, poziom zarejestrowanych jednostek pływających w przeliczeniu na jednego mieszkańca.

W roku 2017 odnotowano w Hiszpanii zwiększenie liczby zarejestrowanych łodzi rekreacyjnych: 9,4% wzrost w porównaniu z rokiem 2016. W sumie zarejestrowano 5 275 łodzi, w stosunku do 4 821 w 2016 r.¹³

11.5. Sektor IT/ICT

W ciągu ostatnich lat branża technologii informacyjno-komunikacyjnych była jednym z najszybciej rozwijających się sektorów w Hiszpanii. Rynek ICT tworzy ponad 30 tys. firm, z czego 66% stanowią firmy świadczące usługi. Regionami skupiającymi najwięcej firm z sektora są Region Madrytu i Katalonia. Dodatkowo ważną rolę w rozwoju hiszpańskiego sektora ICT odgrywają Andaluzja, Kraj Basków oraz Walencja, gdzie zlokalizowane są liczne parki technologiczne, instytucje naukowe i klastry branżowe. Na szczególną uwagę zasługuje fakt, iż Hiszpania jest liderem w Europie w użytkowaniu smartfonów. Wyrazem zainteresowania i perspektywiczności tego segmentu rynku są organizowane w Barcelonie Międzynarodowe Targi Telefonii Komórkowej Mobile World Congress, które są największym na świecie wydarzeniem z branży IT/ICT.

Mocną pozycję Hiszpanii wśród krajów przodujących w dziedzinie rozwoju cyfrowego potwierdza 10 miejsce w „Raporcie o postępie cyfrowym Europy” (indeks DESI) przygotowywanym przez Komisję Eu-

¹³ Dane Hiszpańskiego Stowarzyszenia Firm Żeglarskich ANEN (hiszp. Asociación Nacional de Empresas Náuticas).

ropejską¹⁴. W 2014 roku, kiedy opublikowano pierwszą edycję raportu Hiszpania zajmowała 16 pozycję w rankingu.

Handel internetowy w Hiszpanii dynamicznie rośnie i w 2016 roku został oszacowany na 25,3 mld euro, osiągając tym samym wynik o 22,2% wyższy niż w 2015 roku¹⁵. Do rozwoju handlu online przyczynił się przede wszystkim wzrost średnich wydatków, jakie ponoszą kupujący, a także liczba osób robiących zakupy online, która zwiększyła się o 3,6% (21 milionów, czyli 65,9% wszystkich internautów). Innym czynnikiem jest zwiększenie ogólnej liczby internautów, która w 2015 wynosiła 81,7% całości ludności, a w 2016 roku wzrosła o 0,9 punktów procentowych.

¹⁴Dane Hiszpańskiego Ministerstwa Przemysłu, Handlu i Turystyki

¹⁵Dane zawarte w Badaniu Handlu Elektronicznego B2C (Business to Consumer) 2016 zrealizowane przez hiszpańskie Narodowe Obserwatorium Telekomunikacji i Społeczeństwa Informacyjnego (ONTSI).



12. **Możliwości inwestycyjne: zamówienia publiczne, zachęty regionalne i sektorowe, strefy ekonomiczne**

W 2017 roku hiszpańskie inwestycje zagraniczne wyniosły 30,7 mld euro, o 42% mniej niż w 2016 roku. Głównym celem hiszpańskich inwestycji produkcyjnych były Stany Zjednoczone, które, pomimo odnotowanego spadku o 45% w stosunku do roku 2016, zwiększyły swój względny udział w ogóle hiszpańskich inwestycji z 13,7% do 14,2%. Na drugim miejscu uplasowała się Francja z 2,795 mld euro i udziałem, który z 1,2% wzrósł do 14,1%. Jako trzeci w zestawieniu ulokował się Meksyk z wartością 1,567 mld euro (643 mln w 2016), co oznacza 8,7% całości. Wartym uwagi jest wzrost hiszpańskich inwestycji na rynku w Kolumbii (216,6%) i Portugalii (115,6%), a także spadek inwestycji w Irlandii (77,5%) i Wielkiej Brytanii (93,5%).¹⁶

Inwestycje zagraniczne w Hiszpanii w 2017 roku wyniosły 36,1 miliardów euro, jest to najwyższa liczba od 2008 roku. Porównanie ze średnią z ostatnich pięciu lat wskazuje na wzrost inwestycji brutto o 25,6%, a w ujęciu netto o 18,7%. Zagraniczne inwestycje produkcyjne (nie wliczając tzw. spółek ETVE – hiszpańskich holdingów zagranicznych, które są jednostkami finansowymi i nie generują znaczących rzeczywistych skutków ekonomicznych) spadły o 7,2% osiągając wartość 23,758 mld euro wg wartości brutto. W ujęciu netto wyniosły 12,3 mld, o 36% mniej niż w roku poprzednim. Inwestycja brutto w ETVE osiągnęła 12,365 mld, odnotowując 20,6% wzrost, głównie ze względu na trzy kluczowe operacje, które w sumie stanowią 73% obrotów wszystkich inwestycji w tego typu spółkach. Krajami inwestującymi są przede wszystkim Luksemburg (20,9%), Niemcy (13,6%), Wielka Brytania (13,1%), Stany Zjed-

¹⁶ Dane Hiszpańskiego Ministerstwa Gospodarki i Przedsiębiorczości

noczone (10,7%) i Francja (9,7%), do których łącznie należy 68% wszystkich inwestycji. Stany Zjednoczone nie są już przodującym inwestorem (spadek o 50,1%), zajmując tym samym czwartą pozycję. Szwajcaria natomiast zwiększyła swoje inwestycje o 347,8% w stosunku do 2016 roku, dzięki zaledwie jednej transakcji. Jeśli chodzi o regiony świata, państwa OECD, do których należy 93,1% inwestycji, odnotowały spadek o 5,3%. Zarejestrowano także mniejszą ilość inwestycji pochodzących z Ameryki Łacińskiej (66,7%), Ameryki Północnej (52,8%) i Azji i Oceanii (76,8%). Inwestycje krajów członkowskich UE, które stanowią 70,2%, wzrosły o 18,7%, podczas gdy zaangażowanie kapitałowe państw afrykańskich zwiększyło się o 344,8%, głównie za sprawą dwóch inwestycji.

Warto dodać, że Hiszpania awansowała o cztery pozycje w opracowywanym przez Bank Światowy rankingu „Doing Business” i aktualnie plasuje się na 28. miejscu. Ranking bazuje na najważniejszych aspektach prawnych i administracyjnych ułatwiających lub utrudniających zakładanie i prowadzenie biznesu, ze szczególnym uwzględnieniem małych i średnich przedsiębiorstw.

Hiszpania oferuje następujące zachęty inwestycyjne:

- w zakresie szkoleń i zatrudniania pracowników,
- w przypadku wybranych sektorów przemysłowych,
- w przypadku inwestycji w wybranych regionach kraju,
- dla innowacyjnych małych i średnich przedsiębiorstw,
- dostęp do preferencyjnych warunków finansowania z Instituto de Credito Oficial (ICO),
- fundusze UE.¹⁷

¹⁷ Na stronie internetowej hiszpańskiego ICEX-u (www.investinspain.org) można znaleźć wyszukiwarkę wszystkich dostępnych pomocy publicznych i dotacji przyznawanych w Hiszpanii. Korzystając z tego narzędzia, firmy mogą uzyskać łatwy dostęp do aktualnych informacji dotyczących dotacji dla swoich projektów inwestycyjnych.



13. Kultura biznesowa

W przypadku Hiszpanów bezpośredni kontakt i nawiązanie dobrych relacji w biznesie odgrywa szczególnie istotną rolę. Z kolei Polakom na pierwszy rzut oka wydaje się, że mentalność hiszpańska jest bardzo podobna do naszej, a do tego, że są to ludzie niezwykle radośni i pozytywnie do nas nastawieni. Wiele w tym prawdy, choć często też, takie postrzeganie przez nas Hiszpanów „usypia naszą czujność”. Różnice kulturowe i hiszpański temperament mogą często zaskoczyć, a ich niezrozumienie doprowadzić do pomyłek brzemiennych w skutki.¹⁸

Hiszpanie w biznesie

Wśród cech charakterologicznych i osobowościowych tej nacji należy zwrócić uwagę na temperament, życzliwość, towarzyskość, pogodę ducha, uprzejmość, lecz również na dumę i poczucie własnej wartości oraz idące za tym oczekiwanie na traktowanie z odpowiednim szacunkiem. Te wszystkie cechy spotykamy także w relacjach biznesowych.

Rozmowy negocjacyjne nie są utrzymywane w rygorystycznych ramach, często możemy spotkać się z przerwami na pogaduszki mało związane z tematem, dlatego spotkania często trwają dużo dłużej niż w innych krajach europejskich. Typowe jest także przenoszenie rozmów biznesowych na teren mniej formalny: na przykład kontynuowanie ich w restauracji podczas kolacji, trwającej do późnych godzin nocnych.

Hiszpanie znani są też z dążenia do zawierania korzystnych dla nich umów, poprzez proponowanie dodatkowych klauzul. Przykładem mogą tu być klauzule warunkujące specyficzne zasady płatności, przy czym zdarza się że sami terminów płatności nie dotrzymują. Zwlekanie z realizacją przelewu poparte jest na ogół argumentami o standardach pracy ich księgowości (względnie chorobie, nieobecności pracownika odpo-

¹⁸ Na podstawie artykułu „Relacje biznesowe z Hiszpanami”, Polsko – Hiszpańska Izba Gospodarcza, www.phig.pl.

wiedzialnego za dokonanie transakcji), bądź rzekomym błędzie z naszej strony (źle wystawiona faktura, zaginięcie przesyłki, etc.).

Dla Hiszpanów ważniejsi są ludzie i dobre stosunki między nimi, niż precyzyjnie ustalone harmonogramy, czy punktualność. Typowe hiszpańskie powiedzonko „*mañana*” (jutro) pokazuje zdystansowany stosunek do czasu, zgodnie z którym wszystko można odłożyć na jutro. Wolniejsze tempo życia i elastyczne ramy czasowe mogą nastroczać problemów polskim przedsiębiorcom, chociaż mają również swoje dobre strony: odnosi się wrażenie, że Hiszpanie oszczędzają sobie na co dzień wiele stresu. Należy liczyć się z możliwością nastąpienia opóźnień w dotrzymywaniu wcześniej ustalonych dat. W przypadku umówionych spotkań, w biznesie akceptowalne są 5-20 minutowe opóźnienia. Naciskanie na punktualność może zostać odebrane jako nasza oschła, nieelastyczna postawa. Należy jednak podkreślić, że zwłaszcza wśród przedsiębiorców hiszpańskich poruszających się po rynkach międzynarodowych, spóźnianie się należy już do przeszłości. Z szacunku dla rozmówcy będą starali się zachować punktualność.

W tym miejscu warto zaznaczyć, że znacznie lepiej sprawdzają się kontakty, które nawiążemy osobiście, niż te nawiązane za pośrednictwem mediów. Nadal silne znaczenie ma również forma rekomendacji. Możemy liczyć na to, że zadowolony hiszpański klient poleci nas swoim znajomym.

Przerywanie naszej wypowiedzi przez Hiszpana nie powinno być traktowane jako niegrzeczność, gdyż z hiszpańskiego punktu widzenia świadczy o dużym zainteresowaniu rozmową. Kulturę iberyjską wyróżnia także bogata mowa ciała. Niektóre gesty mogą się wydawać wręcz szokującymi dla negocjatorów z innych krajów. Na przykład przy powitaniu między kobietą i mężczyzną (lub dwiema kobietami), znajdującymi się na płaszczyźnie zawodowej dopuszczalne są tzw. „*dos besos*” czyli niezobowiązujący pocałunek w oba policzki. Często funkcjonuje także gest zwany „*palmada*”. Jest to delikatne uderzenie otwartą dłońią po ramionach lub plecach, stosowane podczas powitań, zwykle między mężczyznami. Gest ten wyraża przyjacielską bliskość ale przedsiębiorcom z innych kręgów kulturowych może się wydać naruszeniem przestrzeni ich osobistej. Należy jednak pamiętać, że ekspresywna mowa ciała nie zawsze musi świadczyć o zaangażowaniu emocjonalnym rozmówców.

Odległość pomiędzy rozmówcami jest też zauważalnie mniejsza niż w innych krajach. Po pewnym czasie może się to stawać dla nas męczące. Podobnie męczący jest często dla przybyszów z zagranicy głośniejszy poziom prowadzenia rozmów i wyższy poziom ogólnego hałasu.

Dla Hiszpanów ważną rolę ogrywa estetyka - zarówno schludny wygląd zewnętrzny osoby, jak również otoczenie związane ze spotkaniem biznesowym jak np. dopracowane i eleganckie wyposażenie sali konferencyjnej.

Należącym do rzadkości, jednak zdarzającym się co jakiś czas zjawiskiem jest fakt, że hiszpańscy właściciele małych i średnich przedsiębiorstw nie posługują się językiem obcym. Z tego powodu wskazane jest, o ile to możliwe, poprowadzenie rozmowy po hiszpańsku, a tym samym zaadaptowanie się do hiszpańskiego światopoglądu i sposobu postrzegania świata. Tym nie mniej, jeśli nie czujemy się dostatecznie biegli w posługiwaniu się językiem Cervantesa, lepiej skorzystać z asysty tłumacza niż decydować się na rozmowę, która będzie wymagała od nas dużo większego wysiłku niż od partnera.

Podobnie jak np. we Włoszech, w Hiszpanii istnieje duże zróżnicowanie w kulturze pracy w poszczególnych regionach kraju. Warto podkreślić, że i w tym obszarze spotykamy się obecnie z coraz większym rozłamem kulturowym i edukacyjnym, co doskonale obrazuje baczna obserwacja hiszpańskiego społeczeństwa. Porównując „stare” i „młode” pokolenie dostrzec można znaczące różnice dotyczące umiejętności, dyscypliny czy pracowitości.

Polacy w rozmowach z Hiszpanami

Jak sygnalizowaliśmy na początku, Polacy mają tendencje do postrzegania Hiszpanów poprzez pryzmat ich temperamentu i radosnego usposobienia. Skojarzenia z urokiem ich kraju i na ogół pozytywne wspomnienia jakie mamy z podróży do Hiszpanii, od razu sprawiają że obdarzamy Hiszpanów kredytem zaufania i sympatią. Bardzo ułatwia to nawiązanie relacji, warto jednak wystrzegać się zbytnej uprzejmości i uległości (często wynikającej także z naszej staropolskiej gościnności), ponieważ może ona być przez Hiszpanów interpretowana jako słabość.

Istotne jest, abyśmy zaprezentowali pewność siebie i poczucie własnej wartości. Niestety nadal zdarza się że zastanawiamy się, czy partnerzy nie patrzą na nas jako na przedstawicieli „goniącej Zachód”, biednej części Europy Wschodniej. To niepotrzebny kompleks. Jeśli Hiszpan pomyśli o czasach komunizmu w Polsce, to raczej w kontekście podziwu, jaki ma dla kraju który wyszedł z tak potężnego kryzysu.

Podczas negocjacji i interpretacji umów, hiszpańska strona kojarzyć będzie polskiego partnera biznesowego raczej z typem naszego niemieckiego sąsiada, znanego z sumienności, pracowitości, lecz również mniej elastycznego. Hiszpański biznesmen będzie o wiele bardziej wyczulony na zachowanie pozorów. Jako że Hiszpanie zwykle podchodzą do interesów w sposób bardziej emocjonalny niż Polacy, będą oczekiwać od nas większego zaangażowania osobistego i empatii. Dla Hiszpanów wyzwaniem jest dostosowanie się do bardziej racjonalnego oraz jednotorowego sposobu myślenia Polaków.

Klucze do sukcesu

Dla hiszpańskich przedsiębiorców, utrzymywanie kontaktów biznesowych jest formą pewnego rodzaju przyjaźni, nawet jeżeli ma ona charakter interesowny i powierzchowny. Dlatego sfera osobowa, referencje i budowanie zaufania (już od początku relacji biznesowych) zdają się być kluczowymi i niezbędnymi działaniami, które należy podjąć aby osiągnąć sukces na hiszpańskim rynku.

Staramy się to osiągnąć poprzez zrelatywizowanie powagi (szczególną rolę odgrywa tutaj poczucie humoru), poprzez poruszenie podczas rozmowy spraw rodzinnych czy osobistych (oczywiście bez zagłębiania się w szczegóły) i poświęcenie czasu drugiej stronie (wspólny lunch czy oprowadzenie po mieście).

Kluczem do sukcesu jest pozyskanie zaufania hiszpańskiego partnera, poprzez okazanie solidarności w drobnych, mniej istotnych sprawach. Podczas negocjacji należy traktować drugą stronę w sposób osobisty i ciepły, okazując dobre maniere, opanowanie i dyplomację. Należy się wystrzeżać urażenia partnera i nie dopuścić do sytuacji, w której hiszpański biznesmen „straci twarz”. Ugodzenie w dumę Hiszpana może znacznie utrudnić rozmowy, a nawet doprowadzić do fiaska negocjacji.

Dla Hiszpanów często bardziej istotny jest stosunek ceny do jakości produktu niż sama niska cena. Warto zatem dobrze przygotować się do profesjonalnego zaprezentowania produktu i jego korzystnych cech oraz odpowiednio je wyeksponować z dbałością o detale.

Pamiętajmy, że Hiszpanie to esteci. Zwrócą uwagę zarówno na nasz ubiór i dodatki, jak i na elegancję oraz wystrój miejsca spotkania. Będą też oczekiwać od nas nienagannyh manier. Na marginesie warto poradzić, aby powstrzymać się od narzekania. Nasze negatywne nastawienie do rzeczywistości bywa męczące dla partnera, a także pozostawia po sobie niekorzystne wrażenie.

Bardzo istotne jest, aby nie ulec wrażeniu, że po rozmowach biznesowych przebiegających w tak miłej atmosferze możemy polegać na naszych, niemalże przyjacielskich, ustaleniach ustnych. Niezależnie od tego, jak bardzo czujemy się już zaprzyjaźnieni z kontrahentem, pamiętajmy, że w przypadku ewentualnego sporu tylko dobrze skonstruowana umowa uchroni nas przed ewentualną nierzetelnością drugiej strony. Dlatego też, w tym punkcie bądźmy konsekwentni i nieustępliwi – wymagajmy konkretnych dokumentów, nawet jeżeli partner będzie starał się bagatelizować ich znaczenie, powołując się na doskonałą relację i wzajemne zaufanie. Rekomendujemy też zweryfikowanie treści umów przez lokalnego prawnika.

W trakcie przygotowań i umawiania terminów spotkań zawsze warto uwzględnić kalendarz hiszpańskich świąt religijnych, a także licznych świąt każdego z regionów. Taka postawa zostanie uznana za przejaw naszego szacunku.

Jeśli chodzi o czas pracy to należy pamiętać, aby nie planować spotkań przed 9 rano (zazwyczaj o 9.00 rozpoczyna się praca) oraz że w godzinach 14.00-16:30 obowiązuje tzw. pora obiadowa, która może zostać wykorzystana na spotkania biznesowe podczas lunchu z klientem czy współpracownikiem, ale też może być tym momentem, kiedy nie będziemy w stanie dodzwonić się do nikogo w hiszpańskim biurze. Wieczorami, czas pracy może się wydłużyć do 20.00, a spotkań nieformalnych do wczesnych godzin porannych.

Dbanie o wzajemny szacunek, serdeczne i otwarte prowadzenie dialogu przy jednoczesnym zachowaniu dozy ostrożności i niepopadaniu w kompleks niższości doprowadzi nas z pewnością do nawiązania i utrzymania korzystnych relacji biznesowych z hiszpańskimi kontrahentami.



14. Przydatne kontakty

Polsko – Hiszpańska Izba Gospodarcza
Cámara de Comercio Polaco – Española
ul. Arabska 9, 03-977 Warszawa
www.phig.pl

Oficjalna strona hiszpańskiego rządu: www.lamoncloa.gob.es
Hiszpańskie Izby Gospodarcze: www.camaras.org
Hiszpańska Konfederacja Organizacji Przedsiębiorców (CEOE / La
Confederación Española de Organizaciones Empresariales): www.ceoe.es

Oficjalny Dziennik Ustaw – Boletín Oficial del Estado: www.boe.es
Tourespana: www.tourspain.es

Sekretariat Stanu ds. Handlu (Secretaria de Estado de Comercio)
Paseo de la Castellana, 162, 28046 MADRID
Tel: (0034) 91 258 28 52
Email: sec@comercio.mineco.es
www.comercio.gob.es

Hiszpański Instytut Handlu Zagranicznego (Instituto Español de
Comercio Exterior ICEX)
Paseo de la Castellana, 14-16, 28046 MADRID
Tel: (0034) 900 349 000
Email: icex@icex.es
www.icex.es

Hiszpańska Krajowa Izba Gospodarcza (Cámara de Comercio de
España)
Ribera del Loira 12, 28042 MADRID
Tel: (0034) 91 590 69 00
www.camara.es

Izba Handlowo-Przemysłowa w Madrycie (Cámara Oficial de Comercio e Industria de Madrid)

Ribera del Loira, 56-58, 28042 MADRID

Tel: (0034) 91 538 35 00

Email: camara@camaramadrid.es

www.camaramadrid.es

Rządowa Agencja Konkurencyjności Przedsiębiorstw w Katalonii
Catalonia Trade & Investment (ACCIÓ / Agència per a la Competitivitat de l'Empresa)

Passeig de Gràcia, 129, 08008 Barcelona

Tel: (0034) 93 476 72 00

E: info.accio@gencat.cat

www.accio.gencat.cat, www.catalonia.com

Izba Handlu, Przemysłu i Żeglugi w Barcelonie (Cámara Oficial de Comercio, Industria i Navegacio de Barcelona)

Avda. Diagonal, 452, 08006 BARCELONA

Tel: (0034) 902448448

www.cambrabcn.es

Izba Handlowa na Wyspach Kanaryjskich (Cámara de Comercio de Gran Canaria)

Calle Leon Y Castillo, 24, 35003 Las Palmas de Gran Canaria

Tel: (0034) 928390390

Email: info@camaralp.es

www.camaragrancanaria.org

Izba Handlu, Przemysłu i Żeglugi w Prowincji Malagi (Cámara Oficial de Comercio, Industria y Navegacion de la Provincia de Malaga)

Cortina del Muelle, 23, 29015 MALAGA

Tel: (0034) 952211673

www.camaramalaga.com

Izba Handlu, Przemysłu, Usług i Żeglugi w Sewilli (Cámara Oficial de Comercio, Industria, Servicios y Navegacion de Sevilla)

Plaza de la Contratacion, 8, 41004 SEVILLA

Tel: (0034) 955110922

www.camaradesevilla.com

Izba Handlu, Przemysłu i Żeglugi w Walencji (Cámara Oficial de Comercio, Industria y Navegación de Valencia)
Poeta Querol, 15, 46002 VALENCIA
Tel: (0034) 961 366 080
Email: info@camaravalencia.com
www.camaravalencia.com

Izba Handlu, Przemysłu i Usług Saragossie (Cámara Oficial de Comercio, Industria y Servicios e Industria de Zaragoza)
Paseo Isabel La Católica, 2, 50071 ZARAGOZA
Tel: (0034) 976 30 61 61
Email: secretaria@camarazaragoza.com
www.camarazaragoza.com

Instytut Rozwoju Aragonii (IAF - Instituto Aragonés de Fomento)
Dirección: c/ Valenzuela, 9 50004 Zaragoza (España)
Teléfono: (+34)976 702 100 Fax: 976 702 103
Correo: ppardo@iaf.es
www.iaf.es

Andaluzyjska Agencja Promocji Zagranicznej (Agencia Andaluza de Promoción Exterior - EXTENDA)
C/Marie Curie, 5, Isla de la Cartuja, 41092 Sevilla
Tel: (0034) 954 280 227
www.extenda.es

Baskijska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości – Kraj Basków (Agencia vasca de desarrollo empresarial - SPRI)
Alameda de Urquijo, 36-edif, 4ª plta.
Plaza Biskaia, 4a planta, 48011 Bilbao
Tel: (0034) 902 702 142
www.spri.eus

Ministerstwo Rolnictwa, Rybołówstwa i Żywności: www.magrama.gob.es

Ministerstwo Spraw Zagranicznych i Współpracy Międzynarodowej: www.exteriores.gob.es

Ministerstwo Obrony: www.defensa.gob.es

Ministerstwo Gospodarki: www.mineco.gob.es

Ministerstwo Edukacji, Kultury i Sportu: www.mecd.gob.es

Ministerstwo Pracy, Polityki Migracyjnej i Pomocy Społecznej: www.empleo.gob.es

Ministerstwo Skarbu i Administracji Publicznej: www.minhap.gob.es

Ministerstwo Przemysłu, Handlu i Turystyki: www.mincotur.gob.es

 **PAIH Expo**
I Forum Wsparcia
Polskiego Biznesu za Granicą

 Polska Agencja
Inwestycji i Handlu
Grupa PFR