

Reseñas

GUÍA DE NEGOCIOS DE POLONIA

Formato: 9,3 × 17,3 cm

128 páginas

PVP: 13 €

ISBN: 84-7811-412-2

Edita: Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX)



Polonia es la mayor economía del grupo de países candidatos a la ampliación de la UE, y una de las más sólidas. Ha sido, además, el primer país de Europa Central y Oriental en superar con éxito la fase recesiva originada por la transición a la economía de mercado y en registrar un crecimiento muy intenso durante la década

de 1990 (basado por lo esencial en el dinamismo del consumo interno); la ralentización del mismo a partir de 1999 no pone en entredicho la evolución descrita, pues el avance de la economía de mercado y del sector privado continúan, la inflación está controlada, la situación de la balanza de pagos ha mejorado, y las expectativas de la economía polaca en conjunto son favorables, sobre todo en el sector servicios.

Polonia es el principal socio comercial de España en la región. Reflejando la creciente orientación de los intercambios polacos hacia la UE, el comercio hispano-polaco ha crecido a muy buen ritmo desde 1993, alcanzando los 1.940 millones de euros en 2001. El crecimiento anual medio de la exportación española a Polonia en el período 1993-2000 ha sido del 26,7 por 100, y el de la importación, del 26,4 por 100. La tasa de cobertura

española es ampliamente favorable para España, con un 209,2 por 100 de media para el período 1996-2000. En 2001, Polonia fue el 17.º cliente de España y las exportaciones a ese mercado (1.157 millones de euros) representaron el 0,90 por 100 de la exportación española total; por lo que hace a las importaciones, ese mismo año las compras españolas de Polonia (783 millones de euros) sólo supusieron el 0,45 por 100 de la importación española. Desde el punto de vista polaco, sin embargo, España es ya uno de los principales mercados del país, absorbiendo el 1,60 por 100 de las exportaciones y origen del 2,44 por 100 de las importaciones polacas en 2000.

Con la adhesión de Polonia a la UE, se ampliarán considerablemente los mercados para los productos españoles, ya que los de mayor exportación a Polonia tienen poca competencia local y se beneficiarán de inmediato del desarme arancelario; por otra parte, al establecerse un marco jurídico único, ello contribuirá a resolver uno de los principales problemas del exportador, español y comunitario en general, cual es el de las certificaciones y homologaciones. Asimismo se incrementarán las oportunidades para la inversión española en Polonia, en auge desde 1998, aunque aún modesta.

Al igual que los restantes títulos de la colección, esta «Guía de Negocios de Polonia» se centra tras la descripción geográfica, política y socioeconómica del país y el análisis de los principales indicadores macroeconómicos, en las oportunidades comerciales y de establecimiento de empresas que ofrece el mercado, detallando los sectores más atractivos para el empresario español. Además, se analizan los diversos marcos normativos: comercial y aduanero, inversión extranjera, fiscalidad, financiación y legislación laboral. Por último, se incluye un capítulo de información práctica (costes de establecimiento, información para el visitante, direcciones de interés en España y Polonia, etcétera) y una bibliografía.



SECCION
ESTADISTICO-
INFORMATIVA