



GUIA PAIS

Nueva Zelanda



Elaborada por la Oficina
Económica y Comercial
de España en Sidney

Actualizada a agosto de 2011

1. PANORAMA GENERAL	5
1.1. Situación, superficie, superficie agrícola, relieve y clima	5
1.2. Demografía y sociedad	5
1.2.1. Población, etnias, densidad demográfica y tasa de crecimiento	5
1.2.2. Población urbana y de las principales ciudades	5
1.2.3. Distribución de la población por edades y sexos	6
1.2.4. PIB per cápita	6
1.3. Población activa	6
1.4. Organización político-administrativa	6
1.4.1. Gobierno, partidos políticos y Parlamento	6
1.4.2. Organización administrativa y territorial del Estado	7
1.4.3. La Administración Económica y Comercial y distribución de competencias	7
1.5. Relaciones internacionales/regionales	8
2. MARCO ECONÓMICO	10
2.1. Estructura de la economía	10
2.2. Principales sectores de la economía	11
2.2.1. Agrícolas y de consumo	11
2.2.2. Industriales y de servicios	11
2.3. El sector exterior: relaciones comerciales	12
2.4. Infraestructura de Transporte	13
3. ESTABLECERSE EN EL PAIS	14
3.1. El mercado	14
3.2. Canales de distribución	14
3.3. Importancia económica del país en la región	15
3.4. Perspectivas de desarrollo económico	15
3.5. Oportunidades de negocio	17
4. IMPORTACIÓN (RÉGIMEN DE COMERCIO EXTERIOR)	18
4.1. Tramitación de las importaciones	18
4.2. Aranceles y Regímenes económicos aduaneros	19
4.3. Normas y requisitos técnicos	21
4.4. Regulación de cobros y pagos al exterior	23
4.5. Contratación Pública	23
5. INVERSIONES EXTRANJERAS / INCENTIVOS A LA INVERSIÓN	23
5.1. Marco legal	23
5.2. Repatriación de capital/control de cambios	24
5.3. Incentivos a la inversión	24
5.4. Establecimiento de empresas	25
5.4.1. Representación y agencia	25
5.4.2. Tipos de sociedades	25
5.4.3. Constitución de sociedades	27
5.4.4. Joint ventures, socios locales	28
5.5. Propiedad industrial	28
6. SISTEMA FISCAL	30

6.1.	Estructura general	30
6.2.	Sistema impositivo	30
6.3.	Impuestos	30
6.3.1.	Sociedades	30
6.3.2.	Renta personas físicas	30
6.3.3.	IVA	31
6.3.4.	Otros	31
6.4.	Tratamiento fiscal de la inversión extranjera	33
7.	FINANCIACIÓN	33
7.1.	Sistema financiero	33
7.2.	Líneas de crédito, acuerdos multilaterales de financiación	34
7.3.	Acuerdo de cooperación económico-financiera con España	35
8.	LEGISLACIÓN LABORAL	35
8.1.	Contratos	35
8.2.	Trabajadores extranjeros	36
8.3.	Salarios, jornada laboral	37
8.4.	Relaciones colectivas; sindicatos; huelga	37
8.5.	Seguridad social	37
9.	INFORMACIÓN PRÁCTICA	38
9.1.	Costes de establecimiento	38
9.2.	Información general	38
9.2.1.	Formalidades de entrada y salida	38
9.2.2.	Hora local, vacaciones y días festivos	38
9.2.3.	Horarios laborales	39
9.2.4.	Comunicaciones con España	39
9.2.5.	Moneda	39
9.2.6.	Lengua oficial y religión	40
9.3.	Otros datos de interés	40
9.4.	Direcciones útiles	40
9.4.1.	En España	40
9.4.1.1.	Representaciones oficiales	40
9.4.1.2.	Otras	40
9.4.2.	En el país	41
9.4.2.1.	Representaciones oficiales españolas	41
9.4.2.2.	Principales organismos de la Administración pública	41
9.4.2.3.	Organizaciones industriales y comerciales	43
9.4.2.4.	Sanidad	44
9.4.2.5.	Hoteles	45
9.4.2.6.	Otros: prensa, alquiler de coches, etc.	47
9.4.3.	Guía de direcciones locales de Internet de interés	48
10.	BIBLIOGRAFÍA	48
11.	ANEXOS	49
	Cuadro 1: DATOS BÁSICOS	49
	Cuadro 2: PRINCIPALES INDICADORES ECONÓMICOS	Error! Marcador no definido.

Cuadro 3: INSTITUCIONES INTERNACIONALES Y ECONÓMICAS DE LAS QUE EL PAÍS ES MIEMBRO

51

Cuadro 4: CALENDARIO GENERAL DE FERIAS DEL PAÍS

51



1. PANORAMA GENERAL

1.1. Situación, superficie, superficie agrícola, relieve y clima

Nueva Zelanda está situada en el Sur del Océano Pacífico, a 1.930 km al Sudeste de Australia y a 9.650 Km al oeste del continente sudamericano. Con una longitud de 2.000 km y una superficie de 268.680 km², el país está compuesto por numerosas islas, siendo las más importantes la Isla del Norte y la Isla del Sur, separadas por el estrecho de Cook. Se trata exactamente de las antípodas de España.

En la isla del Sur, la cordillera de los Alpes del Sur contiene las cimas más altas del país, como el Monte Cook (3.764 m) y el Monte Aspiring (3.036 m). La erosión producida por los glaciares ha dado lugar a la formación de lagos y fiordos en la costa suroeste. Las costas neozelandesas presentan un perfil rocoso y acantilado, en el que abundan las bahías profundas dando lugar a numerosos puertos naturales. La proximidad de las costas determina la formación de ríos en su mayoría cortos y torrenciales siendo los más importantes, los ríos Waitako y Wanganui, en la isla del Norte. Nueva Zelanda forma parte de la cuenca volcánica del Pacífico y una enorme falla que separa dos placas tectónicas atraviesa el país en dirección noreste-suroeste.

La situación geográfica de este país produce una gran variedad climática, desde subtropical en el norte hasta subantártico en el extremo sur. Las temperaturas anuales medias oscilan entre los 15° C en el norte y los 9° C en el sur. Las precipitaciones se distribuyen de forma regular durante todo el año, si bien son más abundantes en el sur, lo que provoca una mayor humedad. Los inviernos tienden a ser menos severos que en Europa occidental, nevando sólo en las montañas de la Isla del Sur. El otoño-invierno transcurre de marzo a agosto y la primavera-verano de septiembre a febrero.

El total de tierra dedicada a la agricultura es de 14.872.000 hectáreas, una superficie que va disminuyendo ligeramente con el paso del tiempo, como lo demuestran las 16.547.000 hectáreas de la década anterior.

1.2. Demografía y sociedad

1.2.1. Población, etnias, densidad demográfica y tasa de crecimiento

La población neozelandesa, en agosto de 2011, alcanza los 4.409.210 de habitantes, con una densidad demográfica de 16,41 habitantes/km².

Si bien el 77,4% de la población es de origen europeo (conocidos con el nombre de Pakhea), y principalmente británico, cada vez es más común la inmigración desde países asiáticos. La tasa de crecimiento de la población en 2010 fue de 1,1% debido a los movimientos migratorios. La minoría maorí representa el 15,8% del total de la población.

La tasa bruta de natalidad se ha incrementado y ya es de 14,42 nacimientos por cada 1000 habitantes, mientras que la tasa de mortalidad se ha reducido alcanzando los 6,64 fallecimientos por cada mil habitantes.

1.2.2. Población urbana y de las principales ciudades

El 72% de la población vive en las 16 principales zonas urbanas del país, con algo más de 2 millones entre las tres principales ciudades: Auckland (1.333.300), Wellington (386.000) y Christchurch (386.100). La Isla del Norte acoge a las tres cuartas partes del total de la población.

Otros centros urbanos de importancia son Hamilton (200.200), Napier-Hastings (123.200) y Dunedin (115.700).

1.2.3. Distribución de la población por edades y sexos

La mayor parte de la población neozelandesa, hasta un 66,5% del total, se encuentra comprendida entre los 15 y los 64 años de edad, siendo la media de edad joven (35,5 años para hombres, 37,7 para mujeres). Los neozelandeses de más de 65 años representan tan sólo un 13,2 % de la población total.

Con respecto a la distribución de la población por sexos, en 2010 se estima que la proporción de los neozelandeses sea de 96,6 hombres por cada 100 mujeres. La mayor proporción de niños en los primeros años de vida (105,2 niños por cada 100 niñas) contrasta con la situación contraria en los últimos años de vida (83,8 hombres por cada 100 mujeres) lo que puede deberse a la mayor longevidad femenina (media de 82,7 años) que supera en cuatro años a la esperanza de vida masculina (78,8 años).

1.2.4. PIB per cápita

Tras mantener durante años tasas de crecimiento económico por encima de la media de los países de la OCDE, la economía neozelandesa experimentó un cambio de tendencia en el año 2008, afectada por la crisis económica mundial.

La tasa de crecimiento interanual del PIB en marzo de 2011, último dato disponible, se situó en un 1,5%, tras haber registrado una tasa del -0,4% en marzo de 2010. El PIB per cápita asciende, para el año 2010, a los 32.145 dólares americanos.

1.3. Población activa

Con respecto al mercado de trabajo, la tasa de paro correspondiente a junio de 2011 se situó en 6,5%, la misma tasa registrada en el trimestre anterior. A pesar del comportamiento de la tasa de desempleo que ha pasado del 3,6%, al actual 6,5% en poco más de dos años, estos datos continúan siendo bajos en comparación con otros países de la OCDE.

El flujo de trabajadores a Australia sigue creciendo, corriendo el riesgo de contar a corto plazo con un mercado laboral deficitario, es decir, una demanda global de trabajadores superior a la oferta disponible.

Esta situación ya se comienza a sentir en algunos sectores, lo que puede suponer un freno a las inversiones y por consiguiente al crecimiento económico. Además, ha traído consigo importantes incrementos salariales en los últimos años, contribuyendo a la presión inflacionista.

1.4. Organización político-administrativa

1.4.1. Gobierno, partidos políticos y Parlamento

El sistema político de Nueva Zelanda es la Monarquía parlamentaria. La Corona recae en la misma persona que ostenta la Corona británica, por lo que la reina Isabel II es también reina de Nueva Zelanda, siendo su representante el [Gobernador General](#), desde agosto de 2006 el honorable Anand Satyanand. El gabinete del gobierno está presidido por un [Primer Ministro](#) nombrado por el Gobernador General según el partido mayoritario en el parlamento.

El poder legislativo reside en un parlamento unicameral, denominado Cámara de Representantes. Se renueva cada tres años y desde las elecciones de septiembre de 2005, cuenta con 121 miembros elegidos en sufragio universal directo por los ciudadanos mayores de 18 años, mediante un sistema de representación proporcional mixto o corregido que beneficia a las minorías. Siguiendo la tradición británica, la constitución no está escrita y es una combinación de estatutos y una convención constitucional, complementada con una Declaración de Derechos.

El Partido Nacional, liderado por John Key, se proclamó vencedor de las elecciones legislativas del 8 de noviembre de 2008 con el 45 % de los votos y 59 de los 121 asientos del Parlamento. El Partido Laborista de Helen Clark, con 43 diputados y el 33% de los sufragios, dejó de ser la primera fuerza política del país tras nueve años en el poder. Tras esta derrota, Helen Clark anunció que abandonaba la dirección de su partido, aunque continuará formando parte del mismo como diputada. Le sucederá en el cargo Phil Goff, que cuenta con una dilatada experiencia política, habiendo ocupado diversas carteras ministeriales tanto entre 1984 y 1990 como en los sucesivos gobiernos de Clark.

Con el objetivo de alcanzar la cifra de 61 escaños necesaria para gobernar, Key formó un gobierno de coalición con los partidos ACT (3,7% de los votos) y Futuro Unido (0,9%), que habían logrado cinco y un escaños, respectivamente. Otros partidos que obtuvieron representación parlamentaria son el Partido Verde (6,4% de los votos), NZ First (liderado por el ex ministro Winston Peters, 4,2%), Partido Progresista (0,9%) y el Partido Maorí (2,2%). Este último, que representa a los aborígenes neozelandeses, mejoró su resultado sobre el de los pasados comicios, pasando a tener cinco diputados. John Key llegó también a un acuerdo con esta formación, alcanzando 70 votos en el Parlamento.

En los últimos años han aparecido nuevos partidos con un apoyo minoritario, de los cuales los siguientes tienen representación parlamentaria en la actualidad, en orden de importancia: New Zealand First Party, Green Party, Maori Party, United Future, ACT New Zealand y Progressive Coalition Party.

1.4.2. Organización administrativa y territorial del Estado

La administración pública lleva a cabo las políticas del gobierno y comprende los distintos departamentos gubernamentales o ministerios, las entidades propiedad de la Corona y las compañías propiedad del Estado. El gobierno local es, en gran medida, independiente del Gobierno Central, aunque tiene un papel subordinado en la Constitución. Nueva Zelanda consta de 16 regiones, de las que se derivan 12 Consejos Regionales y 74 Autoridades Territoriales (16 ayuntamientos de ciudad, 57 ayuntamientos de distrito para las áreas rurales y un consejo especial para las Islas Chatmam). Los Consejos Regionales constituyen el poder más elevado de gobierno local, seguidos por las Autoridades Territoriales. Asimismo, existen 155 Oficinas Comunitarias (Community Boards) como parte de estas Autoridades Territoriales.

1.4.3. La Administración Económica y Comercial y distribución de competencias

El Primer Ministro hizo pública la composición del gobierno poco después de las elecciones para poder asistir a la Cumbre de Cooperación Económica de la región Asia Pacífico que tuvo lugar el 22 y 23 de noviembre en Perú. El actual gabinete de ministros del área económico-comercial está formado por: Bill English (Ministro de Finanzas, Ministro de Infraestructuras), Simon Power (Ministro de Comercio, Ministro de Justicia, Ministro de Empresas Públicas), Gerry Brownlee (Ministro de Desarrollo Económico, Ministro de Energía y Recursos), Tim Groser (Ministro de Comercio Exterior), Steven Joyce (Ministro de Transportes, Ministro de Comunicaciones y TIC), Nick Smith (Ministro de Medio Ambiente, Ministro para el Cambio Climático), Maurice Williamson (Ministro de Aduanas, Ministro de PYMES) y Murray McCully (Ministro de Asuntos Exteriores y Deporte). John Key es, además Ministro de Turismo. Todos pertenecen al Partido Nacional.

El Ministerio de Relaciones Exteriores y Comercio ([Ministry of Foreign Affairs and Trade](#)) se encarga de las relaciones políticas y económicas con los demás países y organismos internacionales y administra la ayuda al desarrollo. Tiene tres clases de divisiones: regionales, funcionales y servicios de apoyo. Dentro de las divisiones funcionales hay tres de carácter económico: la División de Cooperación para el Desarrollo, la División Económica y la División para el Comercio Multilateral.

El Tesoro Público ([The Treasury](#)) se ocupa de las finanzas públicas y realiza funciones de asesoría económica y financiera. Elabora los documentos presupuestarios, y distribuye los fondos asignados a los distintos departamentos gubernamentales. Los responsables del Tesoro Público son el Ministro de Finanzas, actualmente Bill English, y los denominados Associate Ministers of Finance que en este momento son Simon Power y Steven Joyce.

Investment New Zealand es una división de New Zealand Trade and Enterprise, la nueva Agencia del Gobierno de Nueva Zelanda para el desarrollo económico. New Zealand Trade and Enterprise opera con una red mundial de oficinas que conectan a las empresas neozelandesas con las oportunidades que se presentan a nivel mundial.

La Overseas Investment Office es la agencia que administra la política de inversión del gobierno de Nueva Zelanda. Se encarga fundamentalmente de valorar las solicitudes de inversores extranjeros que quieren entrar en el país.

1.5. Relaciones internacionales/regionales

Nueva Zelanda es miembro del Banco Mundial, FMI, del BAsD, del BERD, y desde el 29 de abril de 2008 también de la MIGA.

Nueva Zelanda es también miembro de la OMC, de hecho fue uno de los 23 países fundadores del GATT en 1947 y como tal ha ido reduciendo progresivamente sus aranceles a lo largo de la última década, aplicando sus compromisos derivados de la Ronda Uruguay. El sistema de la ley de comercio de la OMC cubre el comercio en bienes y servicios, la aplicación de estándares técnicos, mecanismos para evitar la competencia desleal entre los países miembros y para la protección de la propiedad intelectual.

También firmó el Cuarto y el Quinto Protocolo anexos al Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS) (capítulo IV), participa en el Acuerdo sobre Tecnología de la Información (ATI) y, desde diciembre de 2008, tiene la condición de observador en el Acuerdo plurilateral sobre Contratación Pública (ACP). Nueva Zelanda considera que las disciplinas de la OMC constituyen un medio de fortalecer y complementar sus decisiones de política interna y de lograr el crecimiento económico.

A escala multilateral, el Programa de Doha para el Desarrollo sigue siendo la prioridad absoluta desde el punto de vista del comercio, pues constituye la única vía posible para reducir o eliminar los obstáculos al comercio internacional y sus distorsiones a nivel multilateral y para generar resultados vinculantes para todos los Miembros de la OMC.

En la Conferencia Ministerial celebrada en Hong Kong, China, en diciembre de 2005, Nueva Zelanda reiteró la necesidad de tener presente que la Ronda de Doha se centra en el desarrollo, así como su preocupación por la falta de ambición verdadera respecto del pilar del acceso a los mercados de las negociaciones, en especial en la esfera de la agricultura, ya que la protección del comercio en este ámbito perjudicaba notablemente los intereses de los países en desarrollo.

Al negociar sus acuerdos comerciales preferenciales, Nueva Zelanda se propone lograr resultados que superen los previstos por la OMC, incluida la eliminación de los aranceles aplicados a todos los productos, la liberalización del comercio de servicios, la eliminación de las restricciones a la participación en la contratación pública, y la adopción de disposiciones relativas a inversiones, política de competencia, derechos de propiedad intelectual, solución de diferencias, trabajo, y medio ambiente.

Nueva Zelanda es un "dialogue partner" de la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN) y es un miembro activo de la APEC. Tiene un papel importante dentro del Foro del Pacífico Sur.

Nueva Zelanda es miembro fundador del APEC y ha desempeñado una función destacada en sus actividades desde que fuera creado. Tiene la intención de cumplir el objetivo del APEC de instaurar un comercio libre y abierto, también en la esfera de los servicios y las inversiones, para 2010, fecha fijada para los países desarrollados (para los países en desarrollo la fecha es 2020), merced a sus acuerdos vigentes en la región de Asia y el Pacífico y su programa de negociación de ALC con otros países del APEC. Este proceso es de carácter voluntario y no vinculante (liberalización unilateral concertada) y se basa en planes de acción individuales en los que se establecen las medidas previstas en 15 esferas de política y que se ponen al día cada año.

Entre los acuerdos comerciales con terceros países de mercados emergentes de la región Asia-Pacífico destacan: el Trans-Pacific Strategic Economic Partnership Agreement (TPSEPA, también llamado P4) entre Brunei-Darussalam, Chile, Nueva Zelanda y Singapur (julio de 2005) que contempla, entre otras, la eliminación de aranceles entre la práctica totalidad de los productos.

Acuerdo de Libre Comercio con Australia (ANZCERTA) (1 de enero de 1983): Incluye la liberalización comercial total en bienes y servicios, y disposiciones de armonización legislativa con el fin de integrar en gran medida ambas economías.

Closer Economic Partnership con Singapur (1 de enero de 2001): Incluye una zona de libre comercio para mercancías así como disposiciones para el comercio de servicios, la inversión y para las barreras técnicas y fitosanitarias.

Closer Economic Partnership Agreement con Tailandia (1 de julio de 2005): Incluye una zona de libre comercio en mercancías y el compromiso de crear otra en servicios.

Acuerdo de libre comercio con China (7 de abril de 2008): Nueva Zelanda ha sido el primer país desarrollado en negociar este tipo de acuerdo con China. Incluye la liberalización del comercio de bienes y servicios, y también la inversión para la mejora general de su cooperación en material económica.

Acuerdo de Libre Comercio con ASEAN y Australia (AANZFTA) (1 de enero de 2010): Incluye la liberalización comercial total en bienes y servicios, así como inversiones, propiedad intelectual y políticas de competencia.

Closer Economic Partnership Agreement con Hong Kong (NZHKCEP) (29 de marzo de 2010): Complementa el ALC con China, potenciando el papel de Hong Kong como plataforma de entrada en China continental.

Acuerdo de Libre Comercio con Malasia (MNZFTA) (1 de agosto de 2010): Incluye la liberalización comercial total en bienes y servicios, y disposiciones de armonización legislativa con el fin de integrar en gran medida ambas economías.

Otros acuerdos en negociación

Nueva Zelanda se encuentra en fase de negociación para llegar a un ALC con el Consejo para la Cooperación en el Golfo (desde junio de 2007), cuyas negociaciones están concluidas pero no rubricadas; asimismo, están en diferentes rondas de negociación de ALC con Corea del Sur (desde marzo de 2008) e India (desde enero del 2010).

Nueva Zelanda es miembro además del SPARTECA (South Pacific Regional Trade and Economic Agreement) y concede trato comercial preferente a todos los países del Pacífico Sur, Canadá y con carácter unilateral a los países en vías de desarrollo; también es miembro del grupo de líderes agropecuarios CAIRNS, del Fair Trading Agricultural Exporters, que promueve el comercio leal de los productos agrícolas.

2. MARCO ECONÓMICO

2.1. Estructura de la economía

Nueva Zelanda constituye una economía desarrollada y de libre comercio. La liberalización comercial, las privatizaciones y la desregulación del mercado interno han convertido a Nueva Zelanda en una de las economías más abiertas del mundo. En los últimos años, al igual que su vecino Australia, se ha embarcado de forma entusiasta en un proceso de creación de una red de acuerdos bilaterales con los países del área.

Los mercados están muy concentrados, habiendo muy pocas empresas grandes. El reducido tamaño de los sectores y de las empresas y la relativamente escasa rentabilidad de las mismas hace que la productividad sea baja dándose muy pocas economías de escala o de especialización. Los sectores son intensivos en capital y los beneficios por unidad de capital son aceptables. Sin embargo, los costes operativos son altos, incluyendo los costes sociales y de seguridad social de los empleados.

Tras mantener durante años tasas de crecimiento económico por encima de la media de los países de la OCDE, la economía neozelandesa experimentó un cambio de tendencia en el año 2008, en coincidencia con la recesión económica global, de la que empezó a mostrar signos de recuperación desde mediados del año 2009.

La tasa de crecimiento interanual del PIB en diciembre de 2010, último dato disponible, se situó en un 1,5%, tras haber alcanzado una tasa del -1,6% en diciembre de 2009. La demanda interna ha seguido su recuperación durante el año debido a que el crecimiento del consumo, tanto público como privado, se ha visto acompañado por un aumento en la formación bruta de capital fijo (2,4%). Así, el gasto en consumo de los hogares aumentó un 1,9% en 2010, mientras que el gasto público aumentó un 2,3% a lo largo del año. Los últimos datos disponibles indican que el consumo privado se ha incrementado gracias, sobre todo, al aumento del gasto en bienes duraderos (4,1%) y en servicios (0,6%). Se produjo, además, un elevado aumento en la acumulación de existencias, motivado por la redistribución de stocks tras el terremoto que afectó a la región de Canterbury (Isla Sur) el pasado día 4 de septiembre del 2010.

El dato de inflación interanual, a diciembre del 2010, se situó en un 4,0%, manteniendo la tendencia alcista iniciada en septiembre del 2010, cuando no superaba el 1,5%. Esta cifra se encuentra fuera del objetivo fijado por las autoridades de mantener la inflación en una banda de fluctuación del 1 al 3%, pero está relacionada con la subida del tipo impositivo del GST (similar al IVA) el pasado 1 de octubre de 2010, cuando los precios subieron un 2,3%.

Ocho de los 11 grupos que componen el índice de inflación interanual han contribuido de manera positiva a este dato, en particular los precios de los alimentos, del alcohol, del transporte y de la vivienda. Las contribuciones negativas correspondieron a los servicios domésticos, la ropa y el calzado, así como las comunicaciones.

La coyuntura económica y las políticas de estímulo fiscal han llevado al Gobierno a revisar los datos para el ejercicio que finalizó en junio de 2009, para el que finalmente se registró un déficit fiscal del 2,1% del PIB, y un incremento de la deuda pública que alcanzó el 23,5% del PIB.

Este balance supuso un giro tras más de diez años de superávit fiscal, en particular respecto al año fiscal finalizado en junio de 2008, cuando se registró un superávit del 3,1% del PIB que contribuyó a disminuir la deuda pública al 17,5% del PIB.

Los últimos datos para 2009-2010, publicados en el Half Year Economic and Fiscal Update de diciembre del 2010, son de un incremento del déficit presupuestario, que alcanzó el 3,3% del PIB, y de la deuda pública que alcanzó el 28,3% del PIB.

La economía de Nueva Zelanda se enfrenta con problemas estructurales, tanto a corto como a largo plazo. El crecimiento ha sido impulsado por la demanda interna, lo que se

ha traducido en una tasa de ahorro de las unidades familiares negativa. Como consecuencia, la relación de la deuda de las unidades familiares con respecto a los ingresos disponibles es de alrededor del 160%.

No obstante, durante los últimos años el patrimonio neto de las unidades familiares ha aumentado considerablemente. La productividad, relativamente baja, constituye otro problema. A pesar de haber registrado un crecimiento anual de alrededor del 1,1% entre 2000 y 2007, la productividad de la mano de obra en Nueva Zelanda fue inferior en aproximadamente un 45% a la de los Estados Unidos, y en un 25% a la media de la OCDE. Como resultado del bajo crecimiento de la productividad, el nivel de vida en Nueva Zelanda fue inferior a la media de la OCDE en un 16%. El envejecimiento de la población y el consiguiente incremento del gasto fiscal constituyen también un problema.

2.2. Principales sectores de la economía

2.2.1. Agrícolas y de consumo

El total del sector primario en su conjunto genera en torno a un 7,4% del PIB (más del doble que la media de los países OCDE) y emplea al 7,1% de la población activa. Pero la importancia económica del sector va más allá de lo que las cifras sugieren ya que tiene un papel fundamental en la obtención de divisas y en el suministro de inputs a la industria transformadora de alimentos.

Las exportaciones de carne son las que mayor beneficio aportan después de la industria láctea; más del 90% de la carne de cordero, en torno al 80% de la carne de vaca y al 75% de la carne de oveja producida en Nueva Zelanda es exportada a mercados internacionales. De hecho, el 40% del comercio mundial de carne de cordero proviene de Nueva Zelanda. Asimismo, con el 30% de la producción mundial, es el primer país productor de lana de cruce, ya que cuenta con la cuarta cabaña ovina más grande del mundo. No obstante, únicamente el 10% de la lana que se exporta es lana procesada.

La industria láctea es una de las cinco más importantes del mundo, destinándose el 90% de la producción de leche a la exportación. El sector tiene una estructura cooperativista, y es el Grupo Cooperativista Fonterra (la novena empresa de lácteos más grande del mundo, además del mayor exportador mundial de este tipo de productos), quien se encarga de la comercialización y distribución del 95% del sector doméstico de los lácteos.

Por último, si bien Nueva Zelanda es responsable del 25% de los kiwis que se producen en el mundo, en los últimos años está sufriendo un descenso en los precios debido al incremento de la competencia por parte de otros productores.

2.2.2. Industriales y de servicios

La actividad industrial ocupa al 19,8% de la población activa y genera aproximadamente un 18,3% del PIB del país. La mitad de la actividad está concentrada en el proceso de transformación de productos del sector primario y son sectores con peso el papel, el acero y aluminio y el sector químico (gas natural de Taranaki). Debido a la fuerte orientación exterior de su producción, es un sector muy vulnerable a las oscilaciones del tipo de cambio. Por otro lado, la progresiva reducción o eliminación de los aranceles ha llevado a algunas industrias a trasladarse a países con costes laborales más bajos.

Uno de los grandes problemas para el desarrollo industrial de Nueva Zelanda es la falta de personal cualificado para el desarrollo de nuevas tecnologías de producción. El gobierno estimula la inversión extranjera en aquellos sectores en los que Nueva Zelanda cuenta con ventajas comparativas (tecnología, biotecnología, producción cinematográfica y procesamiento de lana entre otros) si bien actualmente no existen subvenciones o ayudas a la inversión extranjera.

El sector servicios es el que ha experimentado un mayor crecimiento en los últimos años, ocupando al 73,1% de los empleados del país. El sector del turismo contribuye, directa e indirectamente, en NZ\$ 15.000 millones (8,7%) al PIB de Nueva Zelanda, y emplea a 92.900 personas de manera directa, además de otras 89.500 de manera indirecta, lo que supone el 9,6% del total de la población activa del país.

Quizás sea en este sector donde con mayor rapidez se materializaron las reformas tendientes a la liberalización de la actividad económica y al fomento de la competitividad. Los principales servicios han sido totalmente privatizados.

2.3. El sector exterior: relaciones comerciales

El fuerte crecimiento económico de los principales socios comerciales de Nueva Zelanda y unas condiciones climáticas favorables en los últimos tres años han contribuido sustancialmente al incremento de las exportaciones de bienes y servicios, compensado de algún modo un dólar neozelandés alto. No obstante, en el 2009 la balanza por cuenta corriente registró un empeoramiento sobre todo en su balanza de servicios, debido a un importante descenso en los ingresos por turismo en el último cuarto del año.

El principal problema de Nueva Zelanda es la gran distancia que le separa de los mercados mundiales más importantes, ya que el único cercano, a cerca de 1.600 Km, es Australia. Al ser su mercado interno de pequeña dimensión, depende en gran medida de las oscilaciones de los mercados internacionales de materias primas. La exportación está en buena parte controlada por las asociaciones gremiales que fijan los precios mínimos, determinan los embarques y comercializan los productos.

Australia es, con diferencia, el principal socio comercial de Nueva Zelanda, siendo responsable de más del 18% de sus importaciones en 2010. Le sigue China con un 16,0% en 2010, Estados Unidos con un 10,4%, y en cuarto lugar Japón con un 7,3%. Estados Unidos ha perdido parte de su cuota en 2010 en comparación con el mismo periodo del año anterior (un 10,8%). La UE era, hasta el 2009, el segundo socio comercial de Nueva Zelanda, pero ha visto como su cuota ha bajado del 17,3% en 2009, al 14,7% en el 2010. Hasta entonces, en los últimos diez años, la posición relativa de los 27 actuales socios de la UE de forma conjunta y de Australia, se ha mantenido invariable.

En cuanto a las exportaciones, el ranking de países clientes es muy estable, con cuotas del 23% (Australia), 11,5% (UE), 11,1% (China), 8,6% (Estados Unidos) y 7,8% (Japón). En el 2010, China aumentó el ritmo de crecimiento (33%), mientras la UE y los EEUU han perdido respecto al año 2009.

Las principales partidas de importación en 2010 fueron combustibles minerales (petróleo), la maquinaria electrónica, vehículos (principalmente tractores), equipos y material eléctrico, plásticos, equipamiento óptico, productos farmacéuticos, papel y cartón, aeronaves y fundiciones de hierro y acero.

Las principales partidas de exportación en 2010 fueron productos lácteos, carnes y despojos, madera y carbón, los combustibles minerales, maquinaria diversa, frutas, bebidas alcohólicas, pescados y crustáceos, aluminio y sus manufacturas y maquinaria y material eléctrico.

La tendencia decreciente del déficit por cuenta corriente de Nueva Zelanda, iniciada a finales del 2008, siguió hasta el 2010, cuando se registró un déficit de 8 mil millones de dólares neozelandeses, un 4,1% del PIB. Este dato es sensiblemente superior al 2,8% del PIB registrado en 2009. En el primer trimestre del 2011 el déficit interanual aumentó en otros 256 millones de NZD, prácticamente doblando la cifra registrada un año antes.

Estas cifras son resultado de una reciente reclasificación hacia la cuenta de capital de los elevados flujos de transferencias como consecuencia de cobros de indemnizaciones por los terremotos de septiembre del 2010 y febrero del 2011. Así, eliminadas estas transacciones puntuales, el aumento del déficit en la balanza por cuenta corriente se ha debido a un incremento del déficit en la balanza de rentas, así como de un cambio de signo tanto en la balanza de transferencias como en la balanza de servicios, que pasaron

de superávit a déficit. Por otro lado, estos saldos negativos se vieron parcialmente compensados por un aumento en el superávit de la balanza comercial.

A finales de 2010 la deuda externa de Nueva Zelanda se elevaba a 191.088 millones de dólares neozelandeses, de los cuales más del 90% corresponde al sector privado y el resto al sector público, lo cual ha contribuido a agravar el déficit por cuenta corriente por el pago de intereses de la deuda.

Existe una creciente presencia de productos españoles, tanto de consumo como de industriales en el mercado neozelandés en los últimos años. En el año 2010, el valor de las exportaciones españolas a Nueva Zelanda se situó en 101,2 millones de euros. En 2009 esta cifra alcanzó los 71,5 millones de euros, de manera que el crecimiento interanual se sitúa en 41,5%. A febrero del 2011, última cifra disponible, el valor alcanza los 17,3 millones de euros.

Las principales partidas exportadas a Nueva Zelanda en 2010 fueron automóviles (21,6%), productos farmacéuticos (19,6%), maquinaria (9,5%), grasas y aceites (7,0%), plásticos (5,9%), papel y cartón (3,9%), aparatos y material eléctrico (3,0%), conservas de verdura o fruta (2,7%), perfumería (2,4%), productos químicos (2,3%). Total 10 primeros capítulos: 77,7%.

Según datos del ICEX, en 2010 hubo 3.671 empresas exportadoras españolas a Nueva Zelanda, de las cuales 1.504 son exportadoras regulares en los últimos 4 años.

Por lo que se refiere a las importaciones españolas de Nueva Zelanda, en 2010 su valor alcanzó los 131,0 millones de euros. En 2009 esta cifra alcanzó los 118,0 millones, de manera que el crecimiento interanual se sitúa en 11,0%. A febrero del 2011, última cifra disponible, el valor alcanza los 16,7 millones de euros.

Las principales partidas importadas de Nueva Zelanda en 2010 fueron frutas y verduras (31,4%), pescado (19,1%), carne (17,5%), materias albuminoideas (9,4%), madera (4,0%), maquinaria (3,7%), leche y productos lácteos (3,3%), barcos (2,7%), productos farmacéuticos (1,4%), aparatos y material eléctrico (1,4%). Total 10 primeros capítulos: 93,7%.

España mantuvo en 2010 un déficit de cerca de 29,8 millones de euros con Nueva Zelanda.

2.4. Infraestructura de Transporte

Transporte terrestre

La red de carreteras tiene 93.911 km., de los que 61.879 km. están asfaltados y en buenas condiciones. Los vehículos circulan por la izquierda y la preferencia es por la derecha. Dado el tamaño de las ciudades y la limitada cobertura que ofrecen los servicios de transporte urbano, el medio de desplazamiento más utilizado es el automóvil.

Transporte aéreo

La compañía nacional es [Air New Zealand](#) (grupo Star Alliance). Hay cuatro aeropuertos internacionales: Auckland, Wellington, Queenstown y Christchurch, de los 122 que existen en el país (40 de ellos con pistas pavimentadas).

El medio de transporte más común entre las principales ciudades es el avión. Air New Zealand, Virgin Blue y sus filiales regionales operan las rutas aéreas internas.

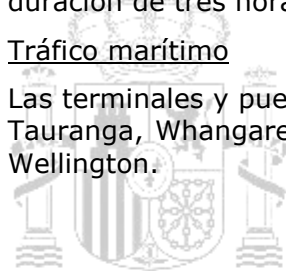
Ferrocarril

La red ferroviaria supera los 4.128 km que conectan las principales ciudades. Tranz Rail cubre tanto el transporte de pasajeros como el de mercancías. El servicio InterCity funciona todo el día y conecta Auckland con la capital, Wellington, con un trayecto que

dura diez horas. Tranz Rail también opera un servicio de ferry entre las dos islas con una duración de tres horas.

Tráfico marítimo

Las terminales y puertos más destacados del país son Auckland, Lyttelton, Marsden Point, Tauranga, Whangarei. Por encima de todos destaca Auckland, seguido de Christchurch y Wellington.



3. ESTABLECERSE EN EL PAIS

3.1. El mercado

Nueva Zelanda es un país de reducido tamaño, aunque con un poder adquisitivo elevado. Existe mercado para los productos de precio alto, porque hay potencial de consumidores interesados en pagar por productos de calidad y diferenciados. Además, a pesar de la distancia física que los separa del resto del mundo, que le condiciona claramente en su relación con los principales mercados mundiales, cada vez son más los consumidores neozelandeses que viajan y aprecian los productos que se encuentran en el extranjero, y desean encontrarlos en el mercado local, como ocurre por ejemplo en el sector de agroalimentarios.

Según los últimos datos de la CIA, el índice de Gini para Nueva Zelanda es de 36,2/100 (siendo 100 la mayor de las desigualdades), apareciendo en el puesto 54 (de entre 122 países, siendo la posición 1 la mejor y la 122 la peor). En conclusión, es uno de las economías del mundo con mayor igualdad de renta.

En Nueva Zelanda existen programas del Gobierno para apoyar a la población en materia de recursos sociales y económicos. Entre los mencionados programas se encuentran aquello que subvencionan a los pensionistas, discapacitados, cuidadores, parados, estudiantes y familias con hijos. Existen además otros que favorecen las condiciones de vida de los veteranos de guerra y las viudas. En el último año, los sueldos fueron la principal fuente de ingresos de los hogares de nivel medio-alto, mientras que las pensiones y subvenciones lo fueron para los hogares con menos recursos.

Nueva Zelanda mantiene una posición en la categoría más elevada del índice de desarrollo humano de las Naciones Unidas, en el puesto número 3 de un total de 169 países en 2010.

3.2. Canales de distribución

Los centros de distribución se concentran en torno a las ciudades de Auckland, Wellington en la Isla del Norte, y Christchurch y Dunedin en la Isla del Sur.

La distribución minorista, tanto de productos alimenticios como de bienes de consumo, se realiza principalmente a través de cadenas.

Por su parte, la importación de productos industriales se realiza por un reducido número de grupos de empresas o holdings que controlan amplias cuotas de mercado en los diferentes sectores.

Excepto para algunos productos como los alimenticios es recomendable nombrar un agente o representante en el país. El uso de las nuevas tecnologías, especialmente Internet en los negocios está muy extendido, tanto en el sector público como en la empresa privada. Debido a la lejanía del país, la página Web es la mejor forma de presentación de la empresa y de aproximación al mercado. La venta por catálogo está igualmente bastante implantada.

En general, las empresas neozelandesas seleccionan sus proveedores en las ferias internacionales más relevantes de cada sector. Las ferias locales constituyen un buen instrumento de promoción para aquellas empresas cuyo producto ya está disponible en el mercado local, raramente para buscar importador.

Hay que tener en cuenta que la cercanía de Australia y Nueva Zelanda desempeña un papel relevante en las relaciones comerciales de este último con el resto del mundo. Una parte importante de los productos que se importan desde Australia consisten en realidad en productos que ya han sido importados de otros países; es decir, una gran parte de los importadores neozelandeses compran directamente a los importadores australianos, por lo que se podría hablar de una "importación de otra importación".

Los importadores-distribuidores son el canal más común para los productos que requieren un cierto grado de conocimiento técnico, servicio post-venta, reparaciones o recambios. El reducido tamaño del mercado neozelandés admite normalmente un reducido número de distribuidores por producto o fabricante, esto es, se le concede mucha importancia a la exclusividad. Muchos de ellos, en función de este reducido tamaño del mercado, llevan más de un producto o empresa. Cuando el producto en cuestión requiere de una continuidad en el suministro, la figura del importador-distribuidor es la más apropiada, por su capacidad de almacenaje, que amortigua las fluctuaciones de oferta y demanda.

Los grandes minoristas también trabajan en muchos casos a través de agentes de compras en los países suministradores. También sucede que las filiales de empresas extranjeras importan directamente de sus casa matrices y distribuyen el producto, complementando así su portafolio de producción local.

3.3. Importancia económica del país en la región

Nueva Zelanda firmó un acuerdo de libre comercio con China (7 de abril de 2008) convirtiéndose de esta manera en el primer país desarrollado en negociar este tipo de acuerdo con el gigante asiático.

Dicho compromiso incluye la liberalización del comercio de bienes y servicios, y también la inversión para la mejora general de su cooperación en material económica, por lo que a partir de ahora adquiere un carácter diferenciador con el resto de países desarrollados, estableciendo un estrecho y pionero vínculo con el comercio asiático.

3.4. Perspectivas de desarrollo económico

La última revisión de las estadísticas oficiales del gobierno publicadas en mayo de 2011, una vez valorado los efectos del último terremoto, bajaba las previsiones de crecimiento a un 1,8% para el 2012. La tasa de inflación bajaría a la banda del 1,0-3,0% en el 2012, una vez se deje de contabilizar el efecto inflacionista de la subida del impuesto GST. Los últimos datos del The Economist (01/08) estiman que Nueva Zelanda registrará un crecimiento de 1,7% y 3,1% para los años 2011 y 2012 respectivamente, mientras que la inflación alcanzará el 4,5% en 2011 y el 2,8% para 2012.

No cabe duda, sin embargo, de que las perspectivas económicas seguirán siendo revisadas a la baja para tener en cuenta los efectos devastadores de los terremotos que han afectado la región de Canterbury. Sus efectos sobre la economía restarán capacidad de crecimiento, rebajando las previsiones sobre el PIB, y por otro lado obligarán a realizar un esfuerzo de gasto adicional, comprometiendo partidas en los presupuestos del Estado para reconstruir las zonas afectadas.

Para hacer frente a la crisis, el Gobierno de Nueva Zelanda puso en marcha un plan destinado a crear empleo que incluye una reforma impositiva, en vigor a partir del pasado 1 de octubre, para ahorrar a las empresas más de 480 millones de dólares. La reforma, además de contemplar una reducción del tipo impositivo al 28%, afecta además al

impuesto sobre la renta, con tipos más bajos para todos los tramos. Sin embargo, el GST (similar al IVA), subió del 12,5% al 15%.

A corto plazo, el Gobierno ha de mitigar los riesgos y la vulnerabilidad de la economía (especialmente el sector financiero) debidos a la crisis financiera mundial. Además, para reactivar el crecimiento es necesario restaurar la confianza de las empresas y los inversores, que disminuyó como resultado de la bajada de los precios de los activos y la desaceleración económica mundial. La crisis mundial afectará también desfavorablemente a los precios internacionales de los productos básicos y, por tanto, a sus exportaciones, aunque la reciente depreciación del tipo de cambio deberá mitigar los efectos negativos.

El Gobierno se propone elevar los ingresos reactivando el crecimiento económico, con empresas innovadoras y competitivas, y una población que se beneficie de un mayor nivel de competencia técnica e ingresos, con servicios públicos de mejor calidad. Que el país pueda o no lograr esos objetivos depende de su capacidad para aumentar su productividad. Por consiguiente, se han incrementado los fondos presupuestarios destinados a formación y enseñanza, así como los incentivos fiscales, y el gasto presupuestario se centra en proyectos encaminados a eliminar los problemas de infraestructura y las limitaciones de capacidad. Otro obstáculo a la sostenibilidad del crecimiento a más largo plazo es el elevado nivel de la deuda de las unidades familiares, como consecuencia del descenso de la tasa de ahorro, que se ha traducido en constantes déficit por cuenta corriente.

En Nueva Zelanda la dirección de la política monetaria está a cargo del Reserve Bank of New Zealand (RBNZ), que es el banco central. El objetivo de esa política es mantener la estabilidad de los precios "evitando la inestabilidad innecesaria de la producción, los tipos de interés y el tipo de cambio". En virtud del artículo 8 de la Ley del Banco de la Reserva de Nueva Zelanda de 1989, el RBNZ tiene facultades legales para controlar la inflación, cuyos detalles específicos se establecen en el Acuerdo sobre Objetivos de Política (PTA), concertado entre el Gobernador del RBNZ y el Ministro de Finanzas. En el marco de los PTA recientes (el último se firmó en diciembre de 2008), el objetivo a medio plazo ha sido mantener la inflación, medida por el IPC, entre el 1 y el 3% en promedio. El principal instrumento de que dispone el RBNZ para aplicar la política monetaria es el tipo de interés oficial. Los fondos para el RBNZ se determinan mediante el Acuerdo de Financiación del Banco de la Reserva de Nueva Zelanda, acuerdo quinquenal entre el Gobernador y el Ministro de Finanzas en el que se especifica la cantidad de ingresos del RBNZ que puede retener el Banco para cubrir los costos de explotación; el resto ha de cederse al Gobierno.

Nueva Zelanda presentaba uno de los tipos de interés más elevados de la OCDE: en diciembre de 2007, se situaba en un 8,25%. Desde entonces esta cifra fue revisada a la baja en varias ocasiones debido a la desaceleración de la actividad económica y la crisis crediticia que estaba afectando al mercado. A mediados de 2010 el Banco Central subió el tipo de intervención hasta situarlo en un 3%, gracias fundamentalmente a las favorables previsiones de crecimiento económico así como el comportamiento económico de sus principales socios comerciales. Pero el pasado 10 de marzo del 2011 volvió a reducirlo en 50 puntos básicos, debido a las negativas expectativas para los principales parámetros económicos tras el terremoto de Christchurch del 22 de febrero de este año.

Por otro lado, de conformidad con la Ley de Hacienda Pública de 1989, el Ministro de Finanzas está obligado a publicar dos documentos de responsabilidad fiscal, que constituyen la base de la política fiscal y los presupuestos del Gobierno. En la Declaración de política presupuestaria, centrada en el corto plazo, se establecen la política, los objetivos y las prioridades del Gobierno en relación con el siguiente presupuesto; en el Informe de Estrategia Fiscal se expone la estrategia fiscal a largo plazo del Gobierno. Esa obligación aumenta la transparencia y previsibilidad del proceso presupuestario y la política fiscal.

En Nueva Zelanda la reforma fiscal se centra en lograr crecimiento mediante la mejora del clima empresarial y de inversión y el aumento de la productividad, y en asegurar que los dividendos del crecimiento se distribuyan equitativamente.

Nueva Zelanda tiene una población que envejece rápidamente, y se espera que la tasa de dependencia de la tercera edad se duplique con creces y pase de aproximadamente el 18% que registraba en 2006 al 42% en 2050. Como consecuencia de ese cambio demográfico, se prevé un incremento considerable del gasto público en pensiones y atención sanitaria. Según la Declaración de política fiscal a largo plazo de Nueva Zelanda publicada en junio de 2006, se espera que el gasto público en servicios de salud aumente del 5,8% del PIB en 2005 al 12,4% en 2050. Por otra parte, se prevé asimismo que los pagos de pensiones, en porcentaje del PIB, se incrementen del 4 al 9% en el mismo período. Para asegurar la sostenibilidad fiscal, en octubre de 2001 el Gobierno estableció el Fondo de Pensiones de Nueva Zelanda (NZSF), que le permite prefinanciar parcialmente las pensiones del futuro y mitigar los impuestos a lo largo del tiempo. Sobre la base de una norma en materia de utilización de fondos, una proporción del superávit fiscal anual se invierte en el NZSF.

3.5. Oportunidades de negocio

Para exportar:

Entre los sectores más interesantes para las empresas españolas se pueden indicar los siguientes: la maquinaria, equipamientos mecánicos, aparatos y material eléctrico destinados a las diferentes industrias manufactureras del país (procesamiento de la madera, papel y celulosa; material de transporte; industria textil, calzado y curtidos; industria alimenticia de productos cárnicos y lácteos; producción de energía e industrias químicas); máquina-herramienta, maquinaria agrícola y herramienta manual; materias plásticas; manufacturas y fundición de hierro y acero. Además, también son relevantes los productos agroalimentarios transformados como aceite de oliva y conservas vegetales. Los principales sectores exportadores de España son la industria del automóvil, combustibles minerales, productos farmacéuticos, maquinaria, grasas y aceites, plásticos y papel y cartón.

Destaca la presencia relativamente escasa de productos españoles en el sector náutico (embarcaciones, accesorios y ropa), especialmente si se tiene en cuenta que Nueva Zelanda es el país con mayor número de embarcaciones per cápita.

Por otro lado, los recursos y la industria de Nueva Zelanda ofrecen muchas oportunidades en cuanto a suministro de materias primas y bienes intermedios de interés para las industrias productivas españolas. Así, el sector de la transformación de maderas blandas ofrece una ubicación competitiva desde el punto de vista comercial basada en una plantación de rotación rápida con una investigación excelente, de rápida expansión y certificada desde el punto de vista medioambiental. Varias empresas de muebles españolas han empezado a importar madera de Nueva Zelanda.

Nueva Zelanda se considera también un mercado relevante para el abastecimiento de materia prima (pescado y marisco) para la industria española de pesca.

Otro sector relevante es el cinematográfico. El 16 de enero de 2008 se firmó definitivamente, en la sede del Ministerio de Cultura, el *Acuerdo de Relaciones Cinematográficas* entre los dos países. El acuerdo pretende potenciar las relaciones en materia cinematográfica entre los dos países y facilitar las coproducciones.

Para invertir:

Nueva Zelanda presenta importantes oportunidades de inversión para las empresas españolas, si bien la presencia de éstas en el país todavía no es significativa. Las principales oportunidades se encuentran en los siguientes sectores:

- Infraestructuras, principalmente de ferrocarriles y carreteras, debido al déficit histórico en inversión en infraestructuras.
- Infraestructuras de telecomunicaciones.
- Energía, principalmente petróleo y gas. Se esperan actividades de exploración para la búsqueda de yacimientos en los próximos años.

- Energías renovables: energía eólica, mareomotriz y geotérmica. El gobierno tiene la intención de favorecer estas fuentes de energía dado que se espera que la demanda de electricidad crezca alrededor de un 2,5-3% anual, razón por la cual se presentarán importantes oportunidades en este sector.
- Tratamiento de aguas, residuos y aguas residuales.

Se pueden señalar como sectores interesantes algunos de los considerados estratégicos por la Agencia de Inversiones de Nueva Zelanda como son los sectores de biotecnología (fabricación de nuevos productos farmacéuticos y nutricionales), la industria del cine, informática y telecomunicaciones, el sector agroalimentario, el tratamiento de la madera y productos forestales, la industria de los productos del mar, y en general sectores con alto contenido en I+D (especialmente teniendo en cuenta que cualquier gasto en I+D es deducible a efectos fiscales).

Nueva Zelanda goza también de renombre mundial y de bajos costes de investigación y desarrollo en el sector de la agricultura, la salud animal, la silvicultura, la viticultura y la investigación médica, farmacéutica y nutracéutica para tratamientos en humanos. Esta ventaja, respaldada por la máxima categoría disponible, la categoría 1, concedida por la Unión Europea y por los estrictos controles fronterizos, hace de Nueva Zelanda un lugar privilegiado para el suministro de materiales biológicos de origen animal y productos naturales respetuosos con el medio ambiente y para la inversión de empresas españolas en cualquiera de estos sectores.

Cada vez hay más vínculos en materia de producción e investigación entre Nueva Zelanda y España en el sector hortícola, como demuestra el proyecto conjunto llevado a cabo entre el Centro de Investigación Hortícola de Nueva Zelanda y el Instituto de Investigación y Tecnología Agroalimentarias (IRTA) en Cataluña. La calidad de las frutas y verduras neozelandesas y de las industrias de procesamiento de alimentos cuenta con reconocimiento internacional, y ya hay considerables inversiones extranjeras en el sector de la producción y el procesamiento de alimentos y vinos.

4. IMPORTACIÓN (RÉGIMEN DE COMERCIO EXTERIOR)

4.1. Tramitación de las importaciones

Documentación necesaria

La aduana no exige que las compañías o individuos cuenten con una licencia de importación. Pero, dependiendo de la naturaleza del bien, e independientemente de su valor, puede que los propietarios tengan que obtener determinados permisos.

La gran mayoría de las mercancías que se exportan a Nueva Zelanda lo hace por transporte marítimo y una pequeña cantidad por transporte aéreo. Los documentos necesarios son: factura comercial, lista de embarque (packing list), 3 copias del Conocimiento de Embarque (bill of lading) o Conocimiento Aéreo original (air waybill), certificado de seguro (si el exportador corre con estos gastos), tratamiento de cuarentena (si es necesario), ICD (Informal Clearance Document: Indica que el producto ha sido despachado en aduanas y puede ser distribuido), y Certificado de fumigación de los palés si corresponde (paja o madera).

La aduana no exige ninguna factura especial: se aceptan las facturas comerciales y recibos comunes. Todos estos documentos deberían contener la siguiente información: incoterms, unidad monetaria referida en la factura, nombre y dirección del vendedor, nombre y dirección del comprador, descripción completa de los bienes, nombre de la nave (barco o avión) en el que los bienes llegarán a Nueva Zelanda, país de origen de los bienes, incluyendo una declaración del fabricante, número de bultos y sus números de serie, cantidad, precio de venta de los bienes al comprador, costes laborales incurridos en el empaquetamiento, valor del empaquetamiento exterior, cantidad de royalties (si las

hay) a pagar por los bienes, particularidades en relación con costes de logística y seguro, y especificación de todas las variables que puedan afectar al precio de venta del bien.

Los requisitos de documentación son los mismos tanto para despachos por encima de los mil dólares neozelandeses, "full entries", como para los despachos inferiores a esa cantidad, "simplified entries".

Algunos bienes importados desde determinados países gozan de unas tasas arancelarias inferiores. En Nueva Zelanda hay dos tipos de origen de los productos: "no preferencial" y "preferencial" (productos producidos o manufacturados en países con los cuales Nueva Zelanda tiene firmados acuerdos preferenciales y cuyos productos se benefician de unos menores derechos de importación).

Los siguientes países y grupos de países tienen acceso a este trato preferencial, siempre y cuando los bienes cumplan las normas de origen (previa evaluación comparativa o benchmarking, y aplicando estos impuestos preferenciales a la entrada de los productos): Australia (ANZCERTA), Canadá, Reino Unido e Irlanda del Norte, países en vías de desarrollo y miembros del grupo SPARTECA.

Nueva Zelanda ya no exige la presentación de un certificado de origen formalizado. Sin embargo, sí que es necesario que el importador tenga la documentación necesaria para poder reclamar el pago de tasas preferenciales. En efecto, ello implica que el fabricante o el exportador provean al importador con información clara sobre el origen del producto.

De manera general, para que los bienes puedan gozar de esta tasa preferencial, éstos deberían cumplir uno de los siguientes criterios: "wholly obtained in the country" (normalmente, recursos naturales), "wholly manufactured in the country", o "partly manufactured in the country". Éste último se conoce como "la regla del 50%": se refiere a bienes que no han sido totalmente producidos en un solo país. En este caso, la etapa final del proceso productivo debe darse en un país con trato preferencial, de modo que se aporte el 50% del valor añadido.

4.2. Aranceles y Regímenes económicos aduaneros

Sistema arancelario

Los productos fabricados fuera de Nueva Zelanda, especialmente maquinaria e inputs necesarios en el proceso de fabricación en el país, están generalmente exentos de pago de derechos arancelarios. El Ministerio de Comercio otorga concesiones arancelarias a los productos no disponibles localmente.

Como miembro de la OMC, Nueva Zelanda ha ido reduciendo sus aranceles a lo largo de la última década, como consecuencia de sus compromisos derivados de la Ronda de Uruguay. Actualmente, la mayor parte de los aranceles varían entre el 0% y el 10%. El 58% de las partidas arancelarias soportan un tipo del 0%, y aproximadamente el 80% del valor de las importaciones de Nueva Zelanda entra anualmente libre de aranceles.

En mayo de 1998 se eliminaron la mayor parte de los aranceles sobre vehículos automóviles. Casi todos los productos de software y hardware pueden ser importados libres de derechos. Los aranceles más elevados se aplican al calzado y prendas de vestir, pero no superan en ningún caso el 10%. Otros productos, cuya producción nacional es relevante, están sujetos a aranceles del 5%, y no se prevén modificaciones hasta el 2015. Desde el 1 de julio del 2001 se aplica arancel cero para todos los productos procedentes de los países menos desarrollados. El 99% de sus aranceles están consolidados. La información sobre aranceles está disponible en la página Web del [Ministry of Economic Development](#).

La liberalización comercial, las privatizaciones y la desregulación del mercado interno han desembocado en una red de acuerdos bilaterales con los países del área mencionados con anterioridad.

Por otro lado, las bebidas alcohólicas y el tabaco están sujetos a derechos específicos en los casos en que haya producción nacional. Todos los productos importados, al igual que

los nacionales, están sujetos al impuesto indirecto Goods and Services Tax (GST), al tipo único del 15,0%, que en el caso de los productos importados se aplica al valor en aduana más derechos arancelarios, más costes de seguro y flete.

Desde octubre de 2006, el Gobierno ha introducido una tasa a la importación ([Import Entry Transaction Fee](#), IETF) de NZ\$ 38,07, incluyendo GST y el impuesto de análisis de riesgos de Biosecurity, aplicable a todos los productos por valor declarado superior a NZ\$ 1.000,00.

Despacho de aduanas

Todos los bienes que sean importados a Nueva Zelanda deben ser sometidos a despacho aduanero, tal y como impone la ley del Servicio de Aduanas de Nueva Zelanda. Las importaciones están sujetas al cumplimiento de ciertos requisitos de seguridad, así como al pago de aranceles y GST (equivalente al IVA español).

El importador de los bienes tiene que presentar una declaración electrónica que cubre las características del bien importado, el pago de cualquier cargo y la consiguiente aprobación por parte de la Aduana. El proceso para el despacho aduanero consiste en una declaración electrónica, ya sea por [Internet](#), o por medio del sistema de software EDI (Electronic Data Interchange). En algunos casos, puede reclamarse a los importadores información adicional, como: conocimiento aéreo o conocimiento de embarque (Airway bill o Bill of lading), facturas comerciales y/u otros documentos, como lista de embarque (packing list) o pólizas de seguro.

Es posible que los importadores necesiten también contactar con compañías navieras, aerolíneas o servicios de despacho aduanero, de cara a obtener información acerca de requisitos, horas de trabajo o localización de los bienes.

Para presentar una importación en la Aduana, muchos importadores dejan los trámites aduaneros en manos del consignatario o agente encargado del despacho aduanero, para que él realice el trámite correspondiente en su nombre, ya que normalmente ellos ya cuentan con el sistema EDI y están familiarizados con el proceso. Para más información sobre los requisitos del sistema EDI, se puede consultar el sitio Web de las [Aduanas neozelandesas](#) en el apartado Exporters/Customs Requirements/ Clearance of Goods/ Electronic Lodgement. Además, es posible contactar con CBAFF ([Customs Brokers and Freight Forwarders Federation](#)), en el número de teléfono +64 9 419 0042 o enviar un email a cbaff@clear.net.nz.

La declaración electrónica en Internet se puede hacer en el sitio Web www.cusWeb.co.nz, y está diseñada especialmente para importadores que realizan frecuentemente este tipo de trámites y que tienen un conocimiento suficiente de los requisitos aduaneros como para hacer el proceso ellos mismos.

Cada individuo que desee cursar un despacho de aduanas por vía electrónica, ya sea por Internet o por el sistema EDI, debe registrarse previamente en la Aduana, para obtener un código de declaración personal, conocido como UUI (Unique User Identifier).

Regímenes económicos aduaneros:

Zonas y depósitos francos

En Nueva Zelanda no existen depósitos francos privados, pero sí Zonas Francas gestionadas por el Gobierno, conocidas como "Customs Controlled Areas" (CCA).

La licencia de CCA puede ser solicitada tanto por el propietario, como por el ocupante de esa área, así como por la persona que esté operando en ella. Además, cuando se solicite la licencia, es necesario presentar un plano con el esquema del área.

Para que un área pueda obtener una licencia de CCA, éstos son los usos que se han clasificado:

- Almacenamiento por parte del fabricante o del primer propietario de los bienes (siendo poseedor de una licencia de vino bajo la Ley Wine Makers Act 1981, cuando el vino no pueda almacenarse allí donde ha sido fabricado).
- Almacenamiento de bienes importados, o bienes fabricados en una zona de fabricación que esté sujeta a impuestos, pero que aún no han sido pagados. La venta de estos bienes debería estar dirigida a personas que van a o llegan de un país extranjero, o personas que disfrutan de una licencia para la provisión de bienes duty-free (libres de impuestos).

Drawback

El Drawback o Devolución de Derechos es un proceso aduanero por el que se reembolsa el pago de impuestos cuando los bienes son reexportados. Según este procedimiento, pueden reembolsarse los siguientes impuestos: aranceles, impuestos especiales y GST (Goods and Services Tax).

Existen algunos productos para los que no se puede solicitar drawback: combustibles y equipamientos consumidos durante la fabricación de bienes producidos en Nueva Zelanda y exportados desde ese mismo país; y material de deshecho generado por bienes importados o materiales utilizados para productos fabricados en Nueva Zelanda que no vayan a ser exportados.

La cantidad mínima a devolver para solicitar un drawback de bienes comerciales es de 50 dólares neozelandeses. Por otro lado, la Aduana requiere que todas las solicitudes sean cursadas en formato electrónico.

Importación temporal

Existen ciertos bienes que, dependiendo de su naturaleza, usos y quién sea la persona que los importa a Australia, pueden ser importados por un período de hasta doce meses sin pagar derechos de aduana. Para las importaciones temporales es preciso completar un documento específico.

En caso de contar con un bien que vaya a ser re-exportado dentro de los 12 meses posteriores a la exportación, se requiere el pago de un depósito o fianza y el GST (Goods and Services Tax; equivalente al IVA español). El depósito pagado se devolverá en su integridad, siempre que el bien se re-exporte en el período acordado. Nueva Zelanda acepta el cuaderno ATA a modo de fianza como medida para facilitar las importaciones temporales de muestras comerciales, material publicitario, y otros productos o equipamientos.

El cuaderno ATA: Se trata de un documento aduanero internacional diseñado para facilitar la importación temporal de los bienes. El cuaderno ATA tiene una validez de 12 meses desde la fecha de emisión. Permite al servicio aduanero realizar un despacho de aduanas de forma más rápida y eficiente. Para más información sobre el sistema de carnés ATA se puede consultar a la Cámara de Comercio local. Adicionalmente, se puede obtener información específica contactando directamente con las Aduanas neozelandesas (www.customs.govt.nz).

4.3. Normas y requisitos técnicos

Siguen pendientes las negociaciones sobre el Acuerdo de Vino UE - Nueva Zelanda, pero se espera que las negociaciones se reanuden en un futuro próximo.

En lo referente a productos industriales las barreras no arancelarias más frecuentes en Nueva Zelanda son las técnicas. [Standards NZ](#) es la organización que se encarga de asegurar que los productos que entran en el país cumplan toda una serie de requisitos desde la composición al etiquetado. Los estándares se pueden obtener a través de una suscripción a su página Web o poniéndose en contacto con ellos directamente.

Uno de los principales problemas al que deben hacer frente las empresas españolas es la estricta normativa sanitaria y fitosanitaria. En Nueva Zelanda las labores de inspección y

auditoria de la mercancía que llega al país las lleva a cabo el Ministry of Agriculture and Forestry; en el caso de la pesca, FSANZ ([Food Standards Australia New Zealand](http://www.foodstandards.gov.au/newzealand/)) dicta los estándares, tanto australianos como neozelandeses, para productos del mar, incluso los relativos a las inspecciones que se han de llevar a cabo. Asimismo, es el Ministerio de Pesca quien gestiona los caladeros de pesca, incluyendo las licencias y las cuotas.

Por su parte, la madera, tanto para uso individual como comercial, tiene la entrada muy controlada en Nueva Zelanda. Se justifica como forma de evitar la introducción de plagas, insectos, larvas y hongos. Es preciso fumigar y presentar el correspondiente certificado de origen, así como el certificado de fumigación explicando detalladamente el método utilizado.

En lo que respecta a la importación de productos del sector agrícola, el mercado neozelandés está bastante protegido. Como norma general, está restringida la importación de productos frescos de origen animal y vegetal, lo que en el caso español afecta fundamentalmente a frutas y verduras. Es necesaria una aprobación ad hoc producto a producto y país a país (Import Health Standard, IHS). La negociación de acuerdos de este tipo es larga y compleja, y suele resolverse satisfactoriamente siempre que responda a un interés importador de Nueva Zelanda (por ejemplo para cubrir demandas de carácter estacional, caso de nuestro IHS para naranjas). No obstante, desde febrero de 2006 se permite la exportación de productos cárnicos porcinos a Nueva Zelanda, siempre y cuando se cumpla alguna de las condiciones sanitarias especificadas. Estas condiciones establecen unos estándares relativos a la temperatura y el tiempo de tratamiento del producto, al pH alcanzado durante su procesamiento, al tiempo de curación, o a la necesidad de deshuesado.

El pasado 28 de julio de 2010 Nueva Zelanda permitía oficialmente la entrada de quesos de leche cruda procedentes de la Unión Europea y Suiza. Este cambio en la regulación permitirá que España pueda exportar quesos de leche cruda como el Cabrales, Roncal, Idiazábal, Torta del Casar, la Serena; y las versiones en leche cruda de quesos que se elaboran con leche pasteurizada como el Manchego, Zamorano, Mahón o Majorero.

Los productos agroalimentarios elaborados no están sometidos a limitaciones, pero han de cumplir estrictamente los requisitos fijados por la normativa en materia fitosanitaria. Las bebidas alcohólicas y el tabaco están sujetos a derechos específicos en los casos en que haya producción nacional.

A pesar de no ser firmantes del [Acuerdo de Compras Públicas de la OMC](#), del cual es país observador desde diciembre del 2008, sus prácticas se basan, con carácter general, en la calidad y la competitividad.

Barreras técnicas:

En lo referente a productos industriales las barreras no arancelarias más frecuentes en Nueva Zelanda son las técnicas. Standards NZ es la organización que se encarga de asegurar que los productos que entran en el país cumplan toda una serie de requisitos desde la composición al etiquetado. De no cumplir con los requisitos se paraliza el proceso de importación.

Las normas de homologación y certificación (standards) se pueden obtener a través de una suscripción a su página Web o poniéndose en contacto con ellos directamente. A través de la Web se pueden solicitar también normas de homologación y certificación de otros organismos internacionales.

<http://www.standards.co.nz>

Otros obstáculos al comercio

Pharmac, la Agencia Gubernamental encargada de determinar qué productos farmacéuticos son subvencionados dentro de la industria médica nacional, está considerada como un monopolio farmacéutico del gobierno de Nueva Zelanda. Lo que más preocupa en torno a esto es lo difícil que resulta vender los fármacos directamente a los consumidores y en ocasiones a los proveedores de centros médicos, puesto que

Pharmac compra fundamentalmente productos genéricos a bajo coste, dejando fuera del mercado a posibles competidores que aún siendo más competitivos no tienen acceso a esta subvención. Además es ella la que selecciona los productos que tienen acceso o no a dicho subsidio.

4.4. Regulación de cobros y pagos al exterior

Se puede transferir y recibir fondos sin ninguna limitación y el cambio de moneda extranjera está permitido siempre que la operación sea efectuada a través de un banco o comerciante en divisas autorizado.

4.5. Contratación Pública

A pesar de no ser firmantes del [Acuerdo de Compras Públicas de la OMC](#), del cual es país observador desde diciembre del 2008, sus prácticas se basan en la calidad y la competitividad.

Nueva Zelanda tiene una política de contratación pública descentralizada y desregulada, y se guía por criterios de gestión aplicables a la empresa privada y por el principio de "value for money". Los distintos departamentos ministeriales están obligados a actuar dentro del presupuesto y son responsables ante el parlamento y el tribunal de cuentas (Audit Office), pero tienen libertad para sus adquisiciones de material y servicios. Las decisiones en materia de compras públicas son tomadas por las diferentes agencias gubernamentales, y se puede encontrar la información en sus respectivas Webs.

La [Industry Capability Network](#) se ocupa de promocionar la industria australiana y neozelandesa a través de una política de sustitución de importaciones y de estímulo de acceso a mercados exteriores.

5. INVERSIONES EXTRANJERAS / INCENTIVOS A LA INVERSIÓN

La falta de capital interno determina en buena parte la actitud positiva hacia la inversión extranjera en Nueva Zelanda. Dado que la política de inversiones extranjeras está encaminada a orientar las actividades de los inversores más que a ejercer un control, la IED está liberada en términos generales, por lo que existen muy pocos sectores donde se apliquen restricciones: la aviación comercial nacional, radiodifusión y prensa, la propiedad de cuotas de pesca comercial y la adquisición de tierras de cultivo o terrenos comerciales o industriales.

5.1. Marco legal

Tras la aprobación el 25 de agosto de 2005 de una nueva Ley ([Overseas Investment Act 2005](#)), la Oficina para Inversiones Extranjeras, como parte del Land Information New Zealand (LINZ), es la entidad encargada de administrar las políticas que regulan la inversión extranjera.

La principal restricción que establece el gobierno neozelandés a la inversión extranjera, responde a una creciente preocupación por la compra de terrenos por extranjeros.

El Gobierno de John Key había anunciado, ya a finales del 2009, sus intenciones de simplificar sus leyes de inversión extranjera, con el objetivo de que invertir en el país sea más sencillo y atractivo. Las actuales reglas son complejas y procesar una solicitud sobre terrenos sensibles ("*sensitive land*") incluye la evaluación de 27 criterios y factores, lo que hace que el proceso sea demasiado largo e incierto.

De este modo, y según la reciente revisión de la Ley que entró en vigor el 13 de enero de 2011, el LINZ establece la necesidad de una autorización específica a aquellas inversiones que precisen:

- Terrenos considerados "sensibles" (según se define en la Parte 1 del Schedule 1 del [Overseas Investment Act 2005](#)), así como intereses en los mismos (por ejemplo, la adquisición de acciones de una empresa neozelandesa propietaria de terrenos sensibles;
- Compra significativa de los activos de una empresa local. Se considera inversión significativa si el montante de la compra es superior a 100 millones de NZ\$;
- Cuotas especiales a la pesca.

El pasado 8 de diciembre el Ministro de Finanzas emitió una directiva respecto a los factores específicos que son de mayor importancia relativa a la hora de evaluar la inversión extranjera en terrenos de cultivo de gran extensión.

Esta directiva expone, a modo de guía indicativa, que cualquier inversión extranjera en terrenos de cultivo será considerada "grande" si la extensión de las tierras es más de 10 veces mayor que el tamaño de una granja neozelandesa media para ese tipo de cultivo.

En este enlace se pueden encontrar los [tamaños medios de las diferentes granjas por tipo de cultivo](#).

El Gobierno seguirá revisando las solicitudes que tengan un impacto en el patrimonio cultural del país, pero esto se podría realizar a través de otros procesos que actualmente se duplican en el régimen de inversiones.

5.2. Repatriación de capital/control de cambios

El control de cambios está liberalizado en Nueva Zelanda si bien existen ciertos casos en los que la regulación exige que se informe de la transacción; los requisitos varían en función de que la compañía esté establecida en Nueva Zelanda mediante una filial o una sucursal:

Filial: En el caso de instituciones financieras, deben informar de las transacciones y transferencias de cantidades significativas de efectivo, así como de cualquier transacción que pueda resultar sospechosa.

Sucursal: Existen ciertas restricciones y obligaciones de información para las transacciones realizadas entre la sucursal y su matriz.

5.3. Incentivos a la inversión

Con la publicación en mayo de 2010 del Presupuesto para el ejercicio económico 2010-11, el Gobierno de Nueva Zelanda anunció importantes medidas con el fin de promover la inversión y la innovación, incluyendo rebajas fiscales en los tipos impositivos de las compañías y de determinados vehículos de inversión; e incentivos en forma de apoyos financieros y subsidios para incrementar el gasto en I+D.

El paquete de reformas fiscales anunciado incluye:

- un recorte en el tipo impositivo del impuesto de sociedades, el cual se reducirá del 30% actual al 28% para el ejercicio económico 2011-12. Cabe añadir que ya en 2008 el tipo impositivo había pasado del 33% al 30% intentando equiparar el mismo al existente en Australia. El recorte espera hacer de Nueva Zelanda un lugar más atractivo para la inversión, especialmente porque no practica retenciones como en el caso de Australia y otros países.

- un recorte en el tipo impositivo del 30% al 28% para la mayoría de las entidades con cartera de inversiones (PIEs), instituciones análogas a las entidades de tenencias de valores extranjeros (ETVEs) españolas, para el ejercicio económico 2011-12.

- un recorte en el tipo impositivo del 30% al 28% para vehículos de inversión como fondos de inversión y fondos de pensiones para el ejercicio económico 2011-12.

Con respecto a las ayudas para incentivar el gasto en I+D, en el ejercicio 2008-09 se aprobó una deducción fiscal del 15% para el gasto en esta partida, la cual ha sido suprimida con la inclusión de fondos y determinadas subvenciones en el Presupuesto actual:

- *Technology Development Grant* para empresas con inversiones relevantes en I+D. Se otorga una ayuda del 20% al gasto en I+D, con un límite de 2,4 millones NZ\$ para tres ejercicios económicos. Como requisito se exige que la empresa destine el 5% o más de sus ingresos a gasto en I+D y que tenga unos ingresos anuales de al menos 3 millones NZ\$. La subvención entrará en vigor en octubre de 2010.

- *Technology Transfer Vouchers* para la ayuda a empresas sin capacidad de inversión en I+D para que organizaciones acreditadas lleven a cabo la actividad. Se otorga una financiación del 50% del proyecto, con unos umbrales entre 100.000 y 1 millón de NZ\$. La ayuda entrará en vigor en noviembre de 2010.

Además, la institución *Technology New Zealand* otorga los siguientes fondos:

- *el Technology Fund* otorga apoyo a empresas con potencial de crecimiento para el desarrollo de proyectos de I+D. Se otorga un apoyo del 50% del proyecto y existen cuatro sectores prioritarios para la concesión de estas ayudas: manufactura de alimentos y bebidas, biotecnología, manufacturas especiales y tecnologías de la comunicación.

- El *Capability Fund* para incentivar el desarrollo de capital humano necesario para el desarrollo de proyectos de I+D.

Uno de los mayores incentivos existentes en el país, es que a diferencia de Australia, Nueva Zelanda no cuenta con un impuesto sobre ganancias al capital o plusvalías (*Capital Gains Tax*). Además en mayo de 2008 se aprobó una nueva legislación que introduce las Sociedades de responsabilidad limitada (*Limited Partnerships Act 2008*), con lo que se intenta facilitar el acceso de capitales inversores extranjeros a empresas neozelandesas. Esta opción de sociedad jurídica es la preferida internacionalmente por las sociedades de capital-riesgo.

Estas sociedades no tributarán como las sociedades clásicas (*partnerships*), sino que serán gravadas individualmente en proporción a lo que cada socio le corresponda y en función de su participación en los beneficios.

5.4. Establecimiento de empresas

Establecer una empresa en Nueva Zelanda es un proceso simple que requiere: reservar el nombre, rellenar el formulario de registro y devolverlo todo debidamente firmado al Ministerio de Desarrollo Económico, todos estos trámites se pueden realizar [online](#).

5.4.1. Representación y agencia

Los acuerdos de agencia y distribución son opciones disponibles con total libertad y no tienen ninguna regulación específica. Los términos de cualquier contrato entre el agente y el principal deben por tanto tratar detalladamente todos los aspectos de la relación.

5.4.2. Tipos de sociedades

En Nueva Zelanda existen tres tipos de sociedades principales bajo cuya forma las empresas pueden establecerse, a saber:

El empresario Individual (Sole Trader)

Un empresario individual opera su negocio por sí mismo, bajo su cuenta y riesgo. El empresario controla, dirige y posee el negocio y es titular de todos los beneficios de la empresa, así como personalmente responsable de todas las obligaciones, impuestos y deudas.

Normalmente, el empresario individual puede establecer su negocio sin seguir ningún procedimiento formal o legal y puede emplear personal para ayudarle en el desarrollo de su negocio.

Ventajas:

- Fácil de empezar y gestionar.
- No es necesario registrar la empresa.

Inconvenientes:

- La responsabilidad del empresario es ilimitada, ha de responder de todas las deudas y obligaciones de la empresa con su patrimonio universal.
- Puede experimentar cierta desconfianza por parte del mercado.
- Es difícil, bajo esta estructura, conseguir préstamos e inversores.
- Puede resultar difícil el traspaso posterior del negocio.
- La vida del negocio está limitada a la del empresario.

Si esta es la forma elegida, hay que tener en cuenta que aunque el registro de la empresa no es necesario, sí que lo es el comprobar que el nombre elegido no está ya protegido por la propiedad intelectual. No existe un registro de nombres comerciales o empresariales en Nueva Zelanda. Para saber más sobre como proteger la marca comercial es conveniente consultar con [Intellectual Property Office of New Zealand \(IPONZ\)](http://www.iponz.govt.nz).

Sociedades (Partnership)

Esta es la forma empresarial más común entre los profesionales y en la industria agraria. En una sociedad dos o más personas llevan a cabo conjuntamente un negocio. Cada socio:

- comparte la responsabilidad de la gestión del negocio.
- comparte por igual los beneficios y las pérdidas, salvo que el estatuto de constitución establezca otra cosa.
- Es responsable por cualquier deuda dentro de la sociedad.

Muchas de estas sociedades se establecen bajo un acuerdo formal de constitución. La sociedad, como tal, no está sujeta a ningún impuesto sobre los beneficios, en su lugar, distribuye sus ingresos entre los socios, que incorporan al conjunto de su renta anual y por lo tanto tributan por el total dentro del marco del IRPF. Para más información consultar la agencia tributaria: www.ird.govt.nz.

Desde que se estableciesen estructuras estándares para profesionales laborales (abogados, doctores y administradores), la sociedad es una forma mucho menos utilizada. Un buen estatuto de constitución es esencial para cubrir contingencias y posibles conflictos.

Ventajas:

- No se precisa registro para empezar un negocio.
- Puede ser una manera efectiva de compartir los costes de establecimiento (es el caso normalmente de varios profesionales que se agrupan bajo un mismo despacho).

Inconvenientes:

- Los socios son responsables de todas las deudas de la sociedad, también de aquellas en que incurran otros socios.
- Se ponen en riesgo los activos del patrimonio personal.
- Pueden surgir conflictos de intereses internos entre los socios.
- Pueden surgir complicaciones ante el fallecimiento de uno de los socios o el deseo de abandonar voluntariamente la sociedad en cualquier momento.

Sociedades de responsabilidad limitada (Limited liability company)

Una sociedad de responsabilidad limitada (SRL) es una entidad formal y legal de pleno derecho y tiene una personalidad distinta y separada de la de sus socios o propietarios.

Las SRL ayudan a mantener la confianza en el negocio a través del sistema de control ejercido entre los inversores (accionistas), los directores y los acreedores.

Ventajas:

- Es más fácil atraer fondos e inversores (que se convierten en accionistas de la empresa).
- Es más sencillo de vender o traspasar ya que tiene personalidad propia.
- La responsabilidad de los socios, ante las pérdidas está limitada a su aportación al capital de la compañía (salvo cuando los directores hayan dado garantías personales por las deudas de la compañía o en los casos de que la compañía haya realizado transacciones mientras era insolvente)

Desventajas:

- Los directivos han de entender claramente cuales son sus responsabilidades.
- La ventaja de la responsabilidad limitada de los socios puede llevar a actuaciones poco cautelosas.

Otras posibles estructuras menos frecuentes son:

Entidades fiduciarias: Este tipo de estructura puede ofrecer ciertos beneficios, pero es complicada de constituir y gestionar por lo que se recomienda consultar a un profesional para obtener más información.

Cooperativa: La cooperativa es propiedad y se rige democráticamente por sus miembros. Las personas (o entidades) involucradas en una cooperativa optan por trabajar conjuntamente para alcanzar sus objetivos empresariales.

Los miembros contribuyen al capital inicial con una prima para el negocio y comparten los beneficios del negocio en proporción a su participación en la cooperativa.

5.4.3. Constitución de sociedades

Las sociedades de responsabilidad limitada, que como se ha visto en el apartado anterior se corresponden con las "Limited Company", están reguladas por la *Companies Act de 1993*. En el caso de sociedades cotizadas en bolsa además se rigen por la regulación del mercado de valores *Stock Exchange (NZX)*.

Para constituirse en SRL, cualquier persona, sea sola o con socios, ha de hacerlo según lo estipulado en la ley. Una vez constituida la SRL tiene plena capacidad, salvo que esta esté restringida en su constitución.

Antes de llevar a cabo la constitución de la sociedad vía Internet es necesario realizar ciertos pasos necesarios para poder acceder al Registro.

- Es necesario tener una tarjeta de crédito o una cuenta de débito registrada en el ministerio.

La información que es necesario facilitar para la constitución es la siguiente:

- Una dirección de correo electrónico activa.
- El nombre de la empresa, ya reservado.
- Una dirección física de la empresa.
- El nombre completo y la dirección residencial de los directores y socios, que tomarán parte en la constitución.
- Si se pretende obtener el número de identificación fiscal (NIF) en el mismo proceso de constitución, se necesita un NIF para todos los directores (personas físicas) y socios residentes en Nueva Zelanda, la actividad principal del negocio y el domicilio fiscal de la empresa.
- Si además se quiere obtener el registro necesario para el pago del IVA, en este mismo proceso, se necesita, además de todo lo anterior, un método de pago para el IVA, definir la frecuencia con que se declarará y los detalles de cómo se han de cobrar las devoluciones del impuesto.

Realizar todas las gestiones por Internet resulta más rápido, fácil y menos costoso que hacerlo por correo postal o en ventanilla.

Una vez que se han realizado estos trámites el Ministerio hace llegar a la empresa el Certificado de Constitución y la empresa ya aparece en el Registro Mercantil neozelandés.

La posibilidad de obtener el número de identificación fiscal y el registro en el impuesto sobre el IVA, durante el proceso de constitución, sólo es posible si el mismo se realiza vía Internet, si se opta por la constitución y registro en ventanilla es necesario solicitar estos números en el Ministerio de Hacienda.

5.4.4. Joint ventures, socios locales

Si el acuerdo de Joint Venture se materializa mediante la creación de una nueva empresa común regirá lo establecido para la inversión extranjera, siempre que la participación de la empresa no neozelandesa supere el 25% en el control de la empresa o las cantidades vistas en el apartado correspondiente.

Cuando se trate de adquirir parte de una empresa ya existente en Nueva Zelanda, la adquisición quedará regulada por uno de los siguientes textos, dependiendo del tipo de empresa y adquisición que se realice: Companies Act, 1993; Securities Act 1978 y Securities Markets Act 1988; Takeovers Act 1993 y Takeovers Code (cuando la empresa sea una "Code company", es decir, una empresa que esté o haya estado cotizada en bolsa, durante los últimos 12 meses, y/o tenga 50 o más accionistas); las Listing Rules of the NZX; el OIA, las regulaciones y legislación (si la hay) que concierna al sector concreto de la adquisición.

5.5. Propiedad industrial

Nueva Zelanda forma parte del Convenio de París para la Propiedad Industrial, la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual y del Tratado de Cooperación de Patentes (PCT).

Nombres comerciales

Las empresas que funcionan bajo la forma legal de Sole Traders o Partnerships pueden usar el nombre comercial que deseen, pero si coincide con algún nombre ya registrado corren un riesgo serio de ser denunciados en los Tribunales civiles, que aunque son lentos y costosos, acabarán forzando a la empresa a abandonar el nombre y pagar los costes.

En Nueva Zelanda, a diferencia de lo que sucede en la mayor parte de los países, un nombre comercial no puede ser registrado si no corresponde a una compañía de responsabilidad limitada. Cuando ésta se forma, el primer paso es registrar su nombre en la Companies Office, que rechazará aquellas solicitudes cuyos nombres sean iguales o demasiado parecidos a alguno ya existente. En paralelo, la [Intellectual Property Office](#) (IPONZ) verificará que no se utiliza una marca comercial ya registrada.

Marcas comerciales

En Nueva Zelanda el registro y protección de las marcas se rige a través de la Legislación de Registro de Marcas de 2002 (Trade Marks Act 2002), la cual entró en vigor en agosto de 2003, sustituyendo al anterior Registro de 1953.

La Trade Marks Act 2002 establece los requisitos de registro de un signo o conjunto de signos capaces de representar gráficamente y de distinguir unos bienes o servicios de una persona o empresa de los de otra.

El registro de las marcas en Nueva Zelanda tiene una validez de 10 años desde la fecha en la que se recibe el formulario completado en la Oficina de la Propiedad Intelectual de Nueva Zelanda (IPONZ). Este registro es renovable por períodos de 10 años, de manera indefinida. Se puede acceder al registro de marcas a través de la Web de la IPONZ.

Patentes

Nueva Zelanda es miembro de la Convención de París para la Protección de la Propiedad Industrial de 1883, además de formar parte, como miembro de la Organización Mundial de Comercio (WTO), del Acuerdo TRIPS. El sistema de patentes de Nueva Zelanda se basa en el principio "first-to-file". Es recomendable comprobar la inexistencia de una patente previa registrada mediante una búsqueda en el Web de la Oficina de la Propiedad Intelectual de Nueva Zelanda

Las patentes en Nueva Zelanda tienen una validez de 20 años desde la fecha en la que se recibe el formulario en IPONZ y siempre que se realicen los pagos correspondientes.

Derechos de autor

Nueva Zelanda es un país importador de propiedad intelectual; prácticamente la mayoría de los creadores e inventores de propiedad intelectual consumida en el país provienen del extranjero (películas, libros, softwares...). En este sentido, la Copyright Act 1994 establece las disposiciones que regulan la protección de los derechos de autor. Los derechos que otorga un Copyright permiten al poseedor del mismo controlar ciertas actividades relacionadas con el uso del producto del que trata.

Nueva Zelanda forma parte de varios acuerdos internacionales en relación al Copyright:

- Acuerdo sobre Derechos de la Propiedad Intelectual (The TRIPS Agreement).
- Convención de Berna para la Protección de Obras Artísticas y Literarias de 1928 (Revisión del Acta de Roma)
- La Convención Universal de Copyright de 1952.

Estos Tratados conceden protección a los derechos de autor de sus signatarios durante la vida del autor más 50 años.

Diseños

En Nueva Zelanda la protección de los diseños registrados se rige a través de la ley sobre Registro de Diseños de 1953 (Designs Act 1953). Al igual que en el resto de los casos, IPONZ es la agencia gubernamental responsable del registro de los diseños.

Importación paralela

El Copyright Act 1994 permite la importación paralela de copias de trabajos en Nueva Zelanda siempre y cuando no infrinjan la legislación, a excepción de la importación de películas, vídeos y DVDs durante los primeros nueve meses tras su lanzamiento comercial.

6. SISTEMA FISCAL

6.1. Estructura general

El [Inland Revenue Department](#) es el organismo encargado de recaudar y gestionar los distintos impuestos a nivel estatal, es decir, el impuesto sobre la renta, el impuesto de sociedades, el impuesto sobre el valor añadido (GST), el impuesto de retención sobre intereses (RWT) y el impuesto sobre ganancias no monetarias (fringe benefits tax).

Las ganancias de capital están exentas de tributación en Nueva Zelanda. Los impuestos locales están gestionados por los distintos ayuntamientos y Customs New Zealand es el departamento encargado de gestionar los aranceles aduaneros.

6.2. Sistema impositivo

La [Fiscal Responsibility Act](#) de 1994 establece los principios de gestión fiscal responsable, regidos por el principio de prudencia, que deben guiar la actividad fiscal del gobierno al que también se le exige transparencia en sus objetivos de política fiscal. El año fiscal neozelandés comprende del 1 de abril al 31 de marzo, aunque a requerimiento del sujeto pasivo puede ser aceptada una modificación, como por ejemplo cuando una empresa subsidiaria desea equipararlo al año fiscal de su matriz en otro país.

Tras una profunda reforma fiscal llevada a cabo en 1980 en la que, entre otras medidas, se introdujo el equivalente al IVA español y se redujo el tipo máximo en el impuesto sobre la renta de las personas físicas del 66% al 33% (posteriormente se elevaría al 39%), el sistema fiscal está considerado como uno de los más eficientes y menos complejos de la OCDE. Pricewaterhouse Coopers sitúa al país como el décimo del mundo y el tercero entre los países de la OCDE en sencillez de su sistema impositivo. El Banco Mundial ha clasificado al país como el segundo de los países OCDE respecto al índice "Ease of doing business index" y la OECD lo ha catalogado en séptimo lugar en el índice "Barriers to competition index".

6.3. Impuestos

6.3.1. Sociedades

En el presupuesto general del Estado 2010-11 se aprobó una reducción en dicho impuesto de dos puntos porcentuales, es decir, queda establecido en el 28% y entró en vigor en el ejercicio fiscal 2011-2012 (el anterior tipo impositivo del 30% suponía 1,6 puntos porcentuales por encima de la media de los países OECD).

Las empresas deben presentar declaración en 3 plazos fraccionados anuales, siendo el último plazo el 7 de julio para el año fiscal terminado en 31 de marzo.

6.3.2. Renta personas físicas

Los residentes son gravados por sus ingresos mundiales mientras que los no residentes deben tributar por los ingresos procedentes de fuentes neozelandesas.

Componen la renta del contribuyente:

- Rendimientos del trabajo (sueldos y salarios). Se usa el sistema de retenciones del impuesto en los sueldos y salarios que el empleador practica y comunica al fisco con

periodicidad mensual. Así, el llamado impuesto PAYE ([Pay-as-you-earn tax](#)) es la mayor fuente de ingresos del sistema impositivo.

- Rendimientos de actividades económicas (empresarios, profesionales,...).
- Beneficios procedentes de la seguridad social.
- Ganancias y pérdidas patrimoniales.
- Ingresos procedentes de arrendamientos.
- Beneficios procedentes de la venta de activos.
- Ingresos obtenidos por un residente en el extranjero.
- Ingresos procedentes de inversiones.

El tipo impositivo a pagar es el mismo tanto para residentes como no residentes, progresivo y en función de cuatro tramos, que desde el 1 de octubre de 2010 son:

- Hasta 14.000 NZ\$, el 10,5%
- Entre 14.001 NZ\$ y 48.000 NZ\$, el 17,5%
- Entre 48.001 NZ\$ y 70.000 NZ\$, el 30%
- A partir de 70.000 NZ\$, el 33%

A estos porcentajes hay que añadir, solo en el caso de los residentes, el llamado [ACC Earners' Levy](#), que se suma a los anteriores porcentajes, a un tipo único del 2,04% para el ejercicio 2011-12, con importes máximos establecidos tanto en cuanto a la base imponible como a cuota a pagar. El objetivo de este impuesto es el de cubrir el coste de accidentes no laborales (Accident Compensation Corporation).

6.3.3. IVA

El llamado [Goods and Services Tax](#) (GST) es un impuesto sobre el valor añadido que se aplica a todos los bienes y servicios vendidos en Nueva Zelanda. Actualmente la tarifa general está, desde el 1 de octubre del 2010, en el 15%, aunque existen algunos bienes y servicios que no están sujetos al pago de GST bien porque están exentos del mismo o porque son gravados a un tipo impositivo de cero (estos deben ser incluidos al presentar las declaraciones de GST).

Entre los bienes exentos se incluye el alquiler de la vivienda habitual y ciertos servicios financieros como las hipotecas o los préstamos. Algunos bienes y servicios gravados a tasa cero son la venta de un negocio en funcionamiento, bienes exportados, bienes libres de impuestos (duty-free), barcos y aviones exportados, servicios llevados a cabo fuera del país, la venta por parte de una refinería de oro, plata o platino si es con fines inversores, etc.

Debe presentar declaración de GST todas las compañías que excedan los 60.000 NZ\$ de facturación anual y dependiendo del volumen de facturación se debe presentar declaración mensual, bimestral o semestral.

6.3.4. Otros

Fringe Benefit tax (FBT)

El [FBT](#) es un impuesto que debe pagar el empresario sobre los ingresos no monetarios concedidos a los trabajadores y/o sus familiares. El tipo impositivo actual es del 43%, aunque en determinadas circunstancias puede aplicarse el máximo de 49,25%. Estos beneficios están exentos de tributación para el trabajador e incluyen:

- Vehículo a motor para uso privado
- Préstamos a tipos de interés bajos.



- Si la compañía pertenece al transporte público, subvencionar el transporte de los empleados.
- Subvenciones o descuentos en ciertos bienes y servicios.
- Contribuciones no monetarias a fondos de pensiones.
- Contribuciones a seguros de enfermedad, accidente o vida.

Resident withholding tax (RWT)

Los intereses procedentes de cuentas de inversión, ahorro o préstamos y los dividendos resultantes de la posesión de acciones están sujetos a retención ([RWT](#)), los cuales son retenidos antes de ser pagados. Se establecen cuatro tramos y tipos impositivos que coinciden con los del impuesto sobre la renta.

Los dividendos obtenidos de los fondos de inversiones (trust) están sujetos a un gravamen del 30%.

Employer Superannuation Contribution Tax (ESCT)

Cualquier aportación que la empresa haga a un fondo de pensiones a beneficio del trabajador (las llamadas "superannuation contributions") está sujeta a impuestos, siempre que dicho fondo esté registrado dentro del [Superannuation Schemes Act 1989](#). En el supuesto de que sea al trabajador el que solicite a la empresa que le practique retenciones del salario para pagar un fondo de pensiones privado las mismas no son consideradas "superannuation contributions", y por lo tanto no están gravadas.

Estas "superannuation contributions" serán gravadas del siguiente modo:

1. por norma general, a un tipo impositivo del 33%.
2. un tipo impositivo basado en el salario anual del trabajador en el año fiscal anterior o basado en una estimación del salario anual del año fiscal en curso. Bajo esta opción las contribuciones serían gravadas de acuerdo con los siguientes tramos:
 - para un salario inferior a 16.800 NZD, el tipo impositivo es del 10,5%.
 - entre 16.801 NZD y 57.600 NZD, el tipo impositivo es del 17,5%.
 - entre 57.601 NZD y 84.000 NZD, el tipo impositivo es del 30,0%.
 - superior a 84.001 NZD, el tipo impositivo es del 33%
3. por mutuo acuerdo entre ambas partes aplicar el mismo que el tipo impositivo personal.

En julio de 2007 entró en vigor un nuevo plan de pensiones aprobado por el gobierno laborista con el fin de incentivar la baja tasa de ahorro del país, conocido como [Kiwisaver](#). Las aportaciones establecidas en el plan son:

- A elección del trabajador se puede aportar bien el 2%, el 4% o el 8% calculado sobre el salario bruto. A partir de abril de 2013 la contribución mínima pasa a ser de 3%.
- Por parte del empleador, una contribución obligatoria del 2% del salario bruto, que sube a 3% a partir de abril de 2013. Esta contribución no está sujeta al Impuesto sobre Contribuciones a Planes de Pensiones (ESCT) visto anteriormente. No obstante, cualquier otra contribución voluntaria por parte del empleador al KiwiSaver sí estaría sujeta a ese impuesto. A partir de abril de 2012, sin embargo, todas las aportaciones tanto obligatorias como voluntarias pasarán a estar sujetas al ESCT.

Para incentivar el Kiwisaver se incluyen incentivos como una aportación al fondo, por parte del gobierno, de 1.000 NZD libre de impuestos en el momento de la adhesión, y devoluciones fiscales que pueden alcanzar hasta los 521,43 NZD anuales siempre que se haya contribuido con un mínimo de 1.042,86 NZD anuales.

6.4. Tratamiento fiscal de la inversión extranjera

El tratamiento fiscal para la inversión extranjera es similar a la realizada por empresas nacionales (tipo impositivo actual del 28%). Sin embargo, en el presupuesto de 2010-11 se anunciaron medidas más estrictas para reducir la posibilidad de minimizar la tributación por parte de multinacionales extranjeras.

En concreto a partir del ejercicio económico 2011-12 se reducen las deducciones por intereses que las multinacionales pueden acogerse normalmente al tener grandes niveles de deuda en sus subsidiarias neozelandesas. Este fenómeno denominado "Thin Capitalisation" intenta evitar que los ingresos de la compañía extranjera no sean susceptibles de tributar en el sistema impositivo neozelandés, por lo que a partir de un determinado nivel de deuda, los intereses devengados por esa deuda no serán deducibles.

Asimismo, existe una retención de intereses a los no residentes (non-resident withholding tax -NRWT) por el cual si un residente paga a un no residente algún tipo de interés, dividendo o royalty, esta retención debe deducirse de la ganancia satisfecha, ya que esta cantidad forma parte como ingreso NRWI (Non-resident withholding income).

Convenio para evitar la Doble Imposición

El 28 de julio de 2005 se firmó en Wellington el [Convenio entre el Reino de España y el Gobierno de Nueva Zelanda](#) para evitar la doble imposición y prevenir la evasión fiscal en materia de impuestos sobre la renta.

Los impuestos actuales a los que se aplica este Convenio son:

En España:

- el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas.
- el Impuesto sobre Sociedades.
- el Impuesto sobre la Renta de no Residentes.
- los impuestos locales sobre la renta.

En Nueva Zelanda:

- el Impuesto sobre la Renta.

7. FINANCIACIÓN

7.1. Sistema financiero

Sistema crediticio

El entorno macroeconómico de Nueva Zelanda ofrece a los inversores una plataforma estable y transparente a largo plazo. El país acaba de finalizar más de una década de reestructuración económica y hoy en día cuenta con un sistema económico altamente competitivo a escala internacional, caracterizado por: libre fluctuación de la moneda, libre circulación de capitales, ausencia de subsidios, desregularización y reducción de aranceles, mercado laboral flexible y desregularizado, infraestructura moderna gracias a la privatización de los activos estatales y sólidos indicadores financieros nacionales, una inflación contenida y un atractivo mercado de divisas.

El sector de los servicios financieros en Nueva Zelanda está dominado por los bancos comerciales, dejando un papel minoritario a otras instituciones financieras. Hasta el proceso de desregularización vivido en 1984, el sector estaba altamente dividido.

Posteriormente, la flexibilidad y apertura en la normativa provocó el crecimiento de las instituciones financieras, convirtiéndolo en un sector mucho más competitivo.

Por otro lado, la mayoría de los bancos de Nueva Zelanda son de propiedad extranjera. En el año 2003, el FMI alertó de los riesgos de la estructura del sistema financiero de Nueva Zelanda, por su dependencia de fondos extranjeros y el dominio de instituciones australianas.

Sistema Bancario y Entidades de Crédito:

El [Reserve Bank](#) registra y supervisa los bancos de Nueva Zelanda para mantener un sistema financiero eficiente, evitando los riesgos derivados de un mal funcionamiento.

Para ser considerado un banco, una institución financiera debe registrarse con el Reserve Bank y cumplir unos determinados criterios de selección, como un capital mínimo, experiencia en la industria de intermediación financiera y compromiso con la estabilidad del sistema financiero. Aunque de manera general los bancos están sujetos a una serie de estándares, el Reserve Bank se reserva el derecho de aplicar condiciones especiales a un banco concreto cuando lo considere necesario. Por ejemplo, puede considerar necesario imponer unas condiciones diferentes cuando un banco esté expuesto a unos niveles de riesgo superiores a lo habitual.

Actualmente hay 20 bancos registrados en Nueva Zelanda, que siguen las normas del Reserve Bank y están obligados por ley a mostrar sus estados financieros trimestralmente. Estos bancos son: ANZ National Bank Limited, ASB Bank Limited, Australia and New Zealand Banking Group Limited, Bank of Baroda, Bank of India, Bank of New Zealand Limited, Citibank N A, Commonwealth Bank of Australia, Deutsche Bank A G, JPMorgan Chase Bank NA, Kiwibank Limited, Kookmin Bank, Rabobank Nederland, Rabobank New Zealand Limited, Southland Building Society, The Bank of Tokyo-Mitsubishi UFJ, The Hongkong and Shanghai Banking Corporation, TSB Bank Limited, Westpac Banking Corporation and Westpac New Zealand Limited. De estos 20 bancos, 10 son instituciones locales, mientras que 10 se han incorporado al mercado desde el extranjero.

Los cinco mayores bancos están predominantemente en manos australianas, especialmente a partir de la adquisición del National Bank neozelandés por parte del australiano ANZ en diciembre de 2003, lo que supone que el 87% de los activos bancarios son propiedad australiana. La intensa competitividad de los servicios financieros ha desembocado en una tendencia a la baja en los tipos de interés bancarios. Por lo tanto, los bancos tienen hoy en día menos capacidad que antes para cubrir sus costes, y las sucursales tienen ahora como objetivo promocionar y vender productos financieros de mayor valor añadido que permiten el cobro de comisiones a sus clientes.

Por otro lado, los bancos apoyan los servicios bancarios electrónicos porque los costes operativos resultan mucho más bajos; de hecho, Nueva Zelanda es líder mundial en el uso del sistema EFTPOS (Electronic Fund Transfer at the Point of Sale), que es el medio de pago más utilizado en caso de no pagar en efectivo. Además, los servicios bancarios vía Internet se han popularizado mucho a lo largo de los últimos años, y la mayoría de los bancos neozelandeses ofrecen este tipo de servicios.

7.2. Líneas de crédito, acuerdos multilaterales de financiación

Nueva Zelanda es país OCDE, por lo que no es aplicable ningún tipo de financiación concesional (FAD, FEV). No hay operaciones COFIDES, FIEX ni FONPYME en Nueva Zelanda.

CESCE mantiene cobertura abierta sin restricciones a corto, medio y largo plazo. Nueva Zelanda se encuentra en grupo de riesgo nulo según la actual clasificación de la OCDE para créditos a la exportación.

Dado el nivel de renta del país, no es aplicable ningún fondo de las IFIs.

[NZAID](#) es la agencia gubernamental de Nueva Zelanda encargada de la ayuda al desarrollo internacional. La agencia se encarga del reparto de la Ayuda Oficial al Desarrollo de Nueva Zelanda, y apoya a los ministerios del Gobierno en las operaciones y políticas de ayudas al desarrollo.

NZAID busca la supresión de la pobreza a través de acuerdos y participaciones para el desarrollo, especialmente en la región del Pacífico, aunque también apoya proyectos en Asia, África y América Latina.

El presupuesto destinado a estas ayudas para el año fiscal 2010/2011 se vio aumentado en casi 25 millones, alcanzando una cifra de 525 millones de NZD. Este incremento lleva a Nueva Zelanda a una ayuda internacional que le acerca al objetivo del 0,7% marcado por las Naciones Unidas. Está previsto que estos fondos se incrementen cada año.

7.3. Acuerdo de cooperación económico-financiera con España

Respecto a las relaciones bilaterales financieras, cabe destacar que Nueva Zelanda es miembro del grupo intergubernamental de los 24, que bajo la presidencia de la Comisión Europea canaliza la cooperación y ayuda al desarrollo a Europa Central y Oriental y a los países de la antigua Unión Soviética. Por otra parte, en noviembre de 1991, Nueva Zelanda pasó a ser miembro pleno del Banco Europeo de Reconstrucción y Desarrollo.

El 1 de abril de 2007, entró en vigor el [Convenio entre el Reino de España y Nueva Zelanda para evitar la doble imposición](#) y prevenir la evasión fiscal en materia de impuestos sobre la renta se firmó el 28 de julio de 2005 en Wellington y entró en vigor el 31 de julio de 2006 (BOE de 11 de octubre de 2006).

España cuenta con un acuerdo de circulación aérea (Full Air Services Agreement) desde 2002, sin embargo hasta la fecha no existe un esquema de vuelos programados dentro de este acuerdo entre los dos países. Para más información: www.transport.govt.nz.

En 2003 se firmó un Acuerdo entre el Ministerio Español de Educación, Cultura y Deporte y la Association of Colleges of Education de Nueva Zelanda para facilitar el intercambio de lectores-asistentes de español y de auxiliares de conversación con nacionalidad neozelandesa.

Se espera también que se llegue a un acuerdo de cooperación en materia de Ciencia y Tecnología.

8. LEGISLACIÓN LABORAL

8.1. Contratos

Desde el 2 de octubre de 2000, todos los trabajadores deben tener un contrato.

Existen ciertas condiciones que por ley deben constar en el contrato, así como también un número de condiciones mínimas que deben ser cumplidas estén incluidas o no en dichos contratos. La legislación laboral neozelandesa también proporciona un marco para las negociaciones de posibles derechos adicionales.

Podemos destacar los siguientes tipos de contratos:

- permanente, cuando el trabajador está empleado por un tiempo indefinido;
- de duración determinada, cuando el trabajador está empleado por un tiempo determinado /definido;
- eventual (*occasional*), cuando el empleado trabaja de una manera esporádica.

Contrato individual de duración indefinida

Este tipo de contrato es un contrato individual de empleo regulado por la Ley de Relaciones Laborales 2000 (Employment Relations Act 2000). Determina el comienzo de la relación laboral y continúa hasta que cualquiera de las partes rescinde el contrato según las condiciones acordadas en el mismo.

Las cláusulas del contrato individual de duración indefinida pueden variar o se pueden actualizar en cualquier momento si existe acuerdo entre las partes.

Contrato individual a tiempo determinado

Este tipo de contrato es un contrato individual de empleo regulado por la Ley de Relaciones Laborales 2000 (Employment Relations Act 2000). Es necesario que las partes acuerden que se trata de un contrato a tiempo determinado, siendo obligatorio estipular la duración exacta del contrato y debiendo tener el empleador (empresario) un fin empresarial que justifique la duración determinada que se debe especificar y comunicar al trabajador.

Contrato individual de naturaleza eventual (esporádico)

Este tipo de contrato es un contrato individual de empleo regulado por la Ley de Relaciones Laborales 2000 (Employment Relations Act 2000). Las partes deben acordar que la naturaleza de la relación laboral es ocasional (eventual), basándose en las necesidades del empresario. El empresario acuerda avisar con suficiente antelación al trabajador de la necesidad de disponer con él, y el trabajador acuerda hacer lo posible para estar disponible en ese momento.

Este tipo de contrato se mantiene hasta que se rescinda por cualquiera de las partes según lo acordado en el contrato en la cláusula referente a la terminación del mismo.

Contrato individual de naturaleza eventual (Período fijo)

Este tipo de contrato es un contrato individual de empleo regulado por la Ley de Relaciones Laborales 2000 (Employment Relations Act 2000). Las partes deben acordar que la naturaleza de la relación laboral es ocasional (eventual), basándose en las necesidades del empresario. El empresario acuerda avisar con suficiente antelación al trabajador de la necesidad de disponer con él, y el trabajador acuerda hacer lo posible para estar disponible en ese momento.

La diferencia principal con el acuerdo individual de naturaleza eventual (esporádico) es que este tipo de contrato tiene una duración fija o determinada siendo obligatorio especificar la razón por la que es necesario que el contrato finalice en un momento determinado y comunicándose la misma al trabajador

Período de prueba

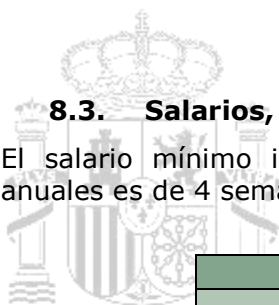
El período de prueba depende del acuerdo que tomen las partes, y se debe especificar mediante cláusula dentro del mismo contrato de trabajo. Es requisito del período de prueba que la duración del mismo sea determinada de una manera razonable basándose en la habilidad del trabajador y las funciones que desempeña.

En el caso de que se quiera rescindir el contrato, esta decisión se deberá tomar de acuerdo a la cláusula que regule las condiciones de rescisión del mismo contrato.

El período de prueba no limita los derechos y obligaciones legales del empresario o trabajador, y ambas partes deben actuar de buena fe.

8.2. Trabajadores extranjeros

Existen dos listas de personal cualificado, personal que escasea en Nueva Zelanda, (a corto y largo plazo) publicadas en la página de Inmigración al que, en principio, se le concede un tratamiento especial a la hora de otorgar visados con permiso de trabajo. Para más información visite la página Web del Departamento de Inmigración de Nueva Zelanda: <http://www.immigration.govt.nz/migrant/stream/work/skilledmigrant>



8.3. Salarios, jornada laboral

El salario mínimo interprofesional es de NZ\$ 12,75/hora. El período de vacaciones anuales es de 4 semanas.

SALARIOS MEDIOS EN NUEVA ZELANDA	
Profesión	Ingresos medios anuales
Accounting Technician	\$45.000 - \$80.000
Auditor	\$55.000 - \$100.000+
Bank Manager	\$55.000 - \$100.000+
Financial Planners	\$35.000 - \$100.000+
Management Accountant	\$40.000 - \$100.000+
Educational Psychologist	\$40.000 - \$100.000+
Engineer (Chem./Elect.)	\$40.000 - \$100.000+
Environmental Engineer	\$40.000 - \$100.000
Road Engineer	\$40.000 - \$90.000
Elect. Engineer Technician	\$40.000 - \$90.000
Environmental Scientist	\$40.000 - \$85.000
Industrial Chemist	\$45.000 - \$100.000+
Computing Services Manager	\$50.000 - \$150.000+
Systems Analyst	\$50.000 - \$100.000+
Computer Operator	\$30.000 - \$60.000
Warehouse Manager	\$30.000 - \$55.000
Solicitor	\$50.000 - \$200.000+
Fuente: http://www.emigratenz.org/Work.html	

8.4. Relaciones colectivas; sindicatos; huelga

Todos los trabajadores tienen derecho a sindicarse. Existe un Consejo Neozelandés de Sindicatos (NZ Council of Trade Unions – CTU: <http://union.org.nz/>). Es ilegal ofrecer condiciones inferiores, despedir, u obligar a los trabajadores que dejen su empleo por haber participado activamente en actividades sindicales.

8.5. Seguridad social

Nueva Zelanda hizo historia en 1938 al establecer el primer sistema integral de seguridad social del mundo. El gobierno aún invierte sumas importantes de dinero en los servicios sociales y sanitarios para aquellos que están enfermos, sufren lesiones o están desempleados.

A partir de los 65 años de edad los ciudadanos neozelandeses reciben una pensión del Estado.

Oficialmente los trabajadores y empleadores neozelandeses no están obligados a contribuir a la Seguridad Social neozelandesa, si bien están cubiertos por ella.

Tanto los ciudadanos neozelandeses como los residentes permanentes y trabajadores extranjeros empleados temporalmente en Nueva Zelanda tienen derecho a percibir beneficios por desempleo o enfermedad independientemente de su experiencia laboral, aunque puede que se apliquen otros criterios y requisitos para la elegibilidad de los mismos.

Sí que existe la obligación, no obstante, para los trabajadores y empresarios individuales de contribuir al plan de seguros de accidente de la Corporación de Seguros de Accidente (Accident Compensation Corporation – ACC: www.acc.co.nz). Este plan de seguros cubre tanto los accidentes laborales como los ocurridos en otras circunstancias.

Para más información sobre la Seguridad Social neozelandesa se puede visitar la siguiente página Web: www.workandincome.govt.nz.

Información adicional

Para más información sobre las condiciones laborales neozelandesas visite las páginas Web: www.ers.dol.govt.nz y www.worksite.govt.nz

9. INFORMACIÓN PRÁCTICA

9.1. Costes de establecimiento

Para obtener esta información de la manera más completa posible basta con acceder al Portal del ICEX (www.icex.es) y seguir la siguiente secuencia: Apoyo al inversor → Implantación en el Exterior → Seleccionar “País” → Catálogo de Costes de Establecimiento.

9.2. Información general

9.2.1. Formalidades de entrada y salida

Los ciudadanos comunitarios no necesitan visado para estancias inferiores a 90 días.

El pasaporte debe tener una validez de 3 meses posterior a la fecha de salida prevista de Nueva Zelanda.

9.2.2. Hora local, vacaciones y días festivos

Hora local: de octubre a marzo existen doce horas de diferencia; el resto del año, es de diez horas.

Vacaciones: La Holidays Act 2003 establece que los trabajadores tienen derecho a un mínimo de cuatro semanas anuales de vacaciones retribuidas tras un año de trabajo. Existen, además, once días anuales de fiesta y cinco días al año por enfermedad sin justificante, que pueden ser acumulados de año en año, hasta un máximo de 20 días, pero que no pueden ser retribuidos en dinero.

Las fiestas oficiales fijas son: 1 de enero, 2 de enero, 6 de febrero (Waitangi Day), viernes Santo y lunes de Resurrección, 25 de abril (ANZAC Day), primer lunes de junio (cumpleaños de la Reina), cuarto lunes de octubre (Labour Day), 25 y 26 de diciembre.

Existen también conmemoraciones provinciales y fiestas locales, siendo la de Wellington el 23 de enero y la de Auckland el 30 de enero.

9.2.3. Horarios laborales

El horario de apertura comercial es de 9:00 a 17:30 de lunes a sábado y los jueves y viernes hasta las 21:00.

Los bancos permanecen abiertos de 9:00 a 16:00 horas de lunes a viernes.

La administración pública de 9:00 a 16.30 horas de lunes a viernes. Muchos supermercados abren los domingos.

9.2.4. Comunicaciones con España

Las comunicaciones telefónicas con España son automáticas. Para llamar desde Nueva Zelanda hay que marcar el 00 y el código 34 de España. El código de Nueva Zelanda es el 64, seguido del prefijo de la provincia, suprimiendo el 0, y del número del abonado.

Por vía aérea:

Los vuelos a Nueva Zelanda suelen realizarse con dos escalas, una en Europa y otra en Asia. Más de veinte compañías aéreas internacionales cubren estos servicios. Hay cuatro aeropuertos internacionales: Auckland, Wellington, Queenstown y Christchurch, pero prácticamente todos los vuelos internacionales llegan a Auckland.

Por vía marítima:

La duración del transporte marítimo entre España y Nueva Zelanda es de 38 a 42 días. Varias compañías navieras prestan servicios regulares cada 14 días.

9.2.5. Moneda

La unidad monetaria es el dólar neozelandés (NZ\$), moneda que cotiza en el mercado español de divisas. Los billetes son de 5, 10, 20, 50 y 100 dólares y las monedas de 5, 10, 20 y 50 céntimo y de 1 y 2 dólares.

Entre 2003 y principios de 2008 el dólar neozelandés experimentó una apreciación de cerca del 20% debido a la gran diferencia entre los tipos de interés aplicados en Nueva Zelanda y los aplicados en el extranjero, que dio lugar a operaciones con divisas en función de esa diferencia ("carry trade"). Desde entonces, no obstante, ha vuelto a situarse en los niveles de 2003.

Según el FMI, el tipo de cambio empezó a descender debido a los pobres datos económicos publicados en 2005, que fueron interpretados por los mercados como indicación de que el ciclo de endurecimiento de la política monetaria había llegado a su fin. Además, la emisión por organizaciones supranacionales y sociedades de valores japonesas de bonos Uridashi denominados en dólares neozelandeses se agotó en marzo de 2005, lo que, junto con la disminución de la demanda de fondos por los bancos neozelandeses, en consonancia con el enfriamiento de la economía, contribuyó también a la depreciación.

El dólar neozelandés, que se había depreciado fuertemente durante los últimos meses del año 2008 y principios del 2009, alcanzó un mínimo de 0,4892 US\$ el 3 de marzo de 2009. A partir de esa fecha el NZ\$ se ha apreciado hasta alcanzar, a agosto de 2011, una cotización de 0,8632 US\$.

Respecto al euro, el NZD siguió una evolución parecida, pasando de 0,4127 euros el 1 de enero del 2009, a un mínimo de 0,3929 euros el 11 de marzo del 2009. Desde entonces, el dólar neozelandés se ha apreciado hasta alcanzar, a agosto de 2011, un tipo de cambio de 0,6055 euros.



9.2.6. Lengua oficial y religión

El inglés es el idioma oficial del país, aunque el maorí tiene estatus de co-oficialidad de forma implícita, al igual que la lengua de signos neozelandesa. No obstante, el inglés es el lenguaje de los negocios.

El 67% de la población se declara cristiana, siendo las principales denominaciones religiosas la Anglicana, la Católica y la Presbiteriana.

9.3. Otros datos de interés

Seguridad ciudadana: El nivel de seguridad es más alto que en España. No hay que adoptar precauciones especiales, salvo las normales cuando se está en el extranjero.

9.4. Direcciones útiles

9.4.1. En España

9.4.1.1. Representaciones oficiales

Embajada de Nueva Zelanda en Madrid

C/ Pinar 7, 3º
28006 Madrid
Tel: +34 91 523 02 26
www.nzembassy.com

9.4.1.2. Otras

New Zealand Trade and Enterprise en Madrid

Ms. Elena Ortuño, Trade Commissioner
C/ Pinar 7, 3º
28006 Madrid
Tel +34 915903315
nicholas.fogarty@nzte.govt.nz



9.4.2. En el país

9.4.2.1. Representaciones oficiales españolas

Embajada de España

Level 11, BNZ Trust House Building

50 Manners Street

Wellington 6142

Telf. +64 4 802 56 65

Fax. +64 4 801 77 01

emb.wellington@maec.es

Oficina Económica y Comercial (con sede en Sidney)

Suite 408 Edgecliff Centre

203 New South Head Rd

Edgecliff 2027 NSW

Tel: +61 2 9362 4212

Fax: +61 2 9362 4057

sidney@comercio.mityc.es

<http://nuevazelanda.oficinascomerciales.es>

9.4.2.2. Principales organismos de la Administración pública

Customs Department / Aduanas

PO Box 2218 Wellington

Tel: +64 4 473 6099

Fax: +64 4 473 7370

www.customs.govt.nz

Government Supply Brokerage Corporation (NZ) Ltd. / Suministros Públicos

PO Box 6023 Wellington

Tel: +64 4 385 4132

Fax: +64 4 384 5372

www.gsb.co.nz



Ministry of Agriculture and Forestry / Ministerio de Agricultura y Silvicultura

25 The Terrace
PO Box 2526 Wellington
Tel: +64 4 472 0367
Fax: +64 4 472 9071
www.maf.govt.nz

Ministry of Economic Development (anteriormente llamado Ministry of Commerce)

33 Bowen Street
PO Box 1473 Wellington
Tel: +64 4 472 0030
Fax: +64 4 473 4638
www.med.govt.nz

Ministry of Transport / Ministerio de Transportes

PO Box 3175 Wellington
Tel: +64 4 471 9988
Fax: +64 4 473 3697
www.transport.govt.nz

New Zealand Trade and Enterprise / Fomento del Comercio Exterior

PO Box 10-341 Wellington
Tel: +64 4 499 2244
Fax: +64 4 473 3193
www.nzte.govt.nz

Standards Association of New Zealand (Asociación de Normalización)

181-187 Victoria Street Wellington
Tel: +64 4 384 2108
Fax: +64 4 384 3938
www.standards.co.nz

Statistics Department / Departamento de Estadística

PO Box 2922 Wellington
Tel: +64 4 495 4600
Fax: +64 4 495 4610
www.stats.govt.nz



Reserve Bank of New Zealand:

www.rbnz.govt.nz

The Treasury:

www.treasury.govt.nz

The Executive (página de acceso a departamentos del gobierno):

www.executive.govt.nz

Biosecurity New Zealand (organismo que establece condiciones de importación para productos del sector primario):

www.maf.govt.nz/biosecurity/imports/

Food Standards Code:

www.foodstandards.gov.au

Servicio de Cuarentena:

www.maf.govt.nz/quarantine

9.4.2.3. Organizaciones industriales y comerciales

Ministry of Foreign Affairs and Trade:

www.mft.govt.nz

New Zealand Trade & Enterprise:

www.nzte.govt.nz

Commerce Commission:

www.comcom.govt.nz

Investment New Zealand (organismo de atracción de inversiones):

www.investmentnz.govt.nz

Business Information Zone:

www.biz.org.nz

Institute of Importers:

www.importers.org.nz



New Zealand Business Directory:

www.ubd.co.nz

New Zealand Companies Office (Registro Mercantil):

www.companies.govt.nz

Business New Zealand (asociación empresarial):

www.businessnz.org.nz

Auckland Chamber of Commerce:

www.chamber.co.nz

Wellington Chamber of Commerce:

www.wgtn-chamber.co.nz

9.4.2.4. Sanidad

Precauciones sanitarias: Ninguna.

En general, no se exigen a los españoles vacunas ni tratamientos previos a la entrada al país.

Los servicios médicos y hospitalarios son buenos y accesibles. Se recomiendan los siguientes hospitales:

En Auckland:

Auckland City Hospital

2 Park Road, Grafton

Auckland 1023

Tel.: +64 9 367 0000

En Wellington:

Aotea Medical and Convalescent Hospital

16 Helston Street

Johnsonville

Wellington

Tel.: +64 4 478 9051

Fax: +64 4 477 3051



Bloomfield Hospital
17 Bloomfield Terrace
Lower Hutt
Wellington
Tel.: +64 4 569 7766
Fax: +64 4 570 1930

Braeburn Medical Hospital
14 Victoria Street
Upper Hutt
Wellington
Tel.: +64 4 528 3249
Fax: +64 4 528 3249

En Christchurch:

Christchurch Hospital
Riccarton Avenue
Private Bag 4710
Christchurch
Tel.: +63 3 364 0640

9.4.2.5. Hoteles

En WELLINGTON:

INTERCONTINENTAL WELLINGTON
Corner Grey & Featherston Streets
Tel: +64 4 472 2722
www.intercontinental.com

WESTPLAZA INTERNATIONAL
148-176 Wakefield Street
Tel: +64 4 473 1440
www.westplaza.co.nz

JAMES COOK HOTEL
147 The Terrace
Tel: +64 4 499 9500
www.ghihotels.com



En AUCKLAND:

HILTON HOTEL

Princes Wharf, 147 Quay Street, Auckland

Tel: +64 9 9782000

www.hilton.com

HYATT REGENCY AUCKLAND

Corner Princes St & Waterloo Quadrant

Tel: +64 9 355 1234

www.hyatt.com

STAMFORD PLAZA AUCKLAND

22-26 Albert St

Tel: +64 9 309 8888

www.stamford.com.au

HERITAGE HOTEL AUCKLAND

35 Hobson Street

Tel: +64 9 379 8553

www.heritageauckland.nz-hotels.com

DUXTON HOTEL INTERNATIONAL AUCKLAND

100 Greys Avenue

Tel: +64 9 375 1800

www.duxton.com

En CHRISTCHURCH:

HOTEL GRAND CHANCELLOR CHRISTCHURCH

161 Cashel Street

Tel: +64 3 379 2999

<http://www.ghihotels.com>

HERITAGE HOTEL CHRISTCHURCH

28-30 Cathedral Square

Tel: +64 3 377 9722

<http://www.heritagechristchurch.nz-hotels.com>

9.4.2.6. Otros: prensa, alquiler de coches, etc.

Prensa

The New Zealand Herald

<http://www.nzherald.co.nz>

The Aucklander (Auckland)

<http://www.theaucklander.co.nz>

Stuff.co.nz: noticias de los principales periódicos nacionales y regionales

<http://www.stuff.co.nz>

Bancos

ANZ National Bank Limited

<http://www.anznational.co.nz>

ASB Bank Limited

<http://www.asbbank.co.nz>

Bank of New Zealand Limited

<http://www.bnz.co.nz>

Kiwibank Limited

<http://www.kiwibank.co.nz>

Westpac New Zealand Limited

<http://www.westpac.co.nz>

Alquiler de coches

Avis

<http://www.avis.co.nz>

Hertz

<https://www.hertz.co.nz>

Europcar

<http://www.europcar.co.nz>

Budget

<http://www.budget.co.nz>

9.4.3. Guía de direcciones locales de Internet de interés

Buscadores de vuelos:

www.Webjet.co.nz

www.travelocity.co.nz

Buscador de hoteles:

www.wotif.com

Compañías aéreas:

AIR NEW ZEALAND:

www.airnewzealand.com

QANTAS:

www.qantas.com.au

JETSTAR:

www.jetstar.com.au

VIRGIN BLUE:

www.virginblue.com.au

TIGER AIRWAYS

www.tigerairways.com.au

Agencias de viajes

Flight centre:

www.flightcentre.co.nz

Traveltoo:

www.traveltoo.com

10. BIBLIOGRAFÍA

- Oficina Económica y Comercial de España en Sydney
- Statistics New Zealand
- World Trade Atlas
- Reserve Bank of New Zealand
- World Investment Report de UNCTAD

11.ANEXOS



Cuadro 1: DATOS BÁSICOS	
Superficie	268.680 km ²
Situación	Al Sudeste de Australia
Capital	Wellington
Principales ciudades	Auckland, Wellington, Christchurch, Hamilton
Clima	Subtropical al Norte, Subantártico al sur.
Población	4.409.210 (agosto de 2011)
Densidad de población	16,41 habitantes/km ²
Crecimiento de la población	1,1%
Esperanza de vida	78,8 para hombres, y 82,7 para mujeres
Grado de alfabetización	99%
Tasa bruta de natalidad (1/1000)	14,42 (2011)
Tasa bruta de mortalidad (1/1000)	6,64 (2011)
Idioma	Inglés y maorí
Religión	67% de confesiones cristianas; 33% otras o no creyentes
Moneda	Dólar de Nueva Zelanda
Peso y medida	Sistema Métrico Decimal
Diferencia horaria con España	12+ que España de octubre a marzo; 10+ el resto del año

Fuentes: Statistics NZ
Última actualización: agosto de 2011

Cuadro 2: PRINCIPALES INDICADORES ECONÓMICOS	2007	2008	2009	2010
PIB				
PIB (MUSD a precios corrientes)	130.702	131.077	117.942	140.369
Tasa de variación real (%)	2,9	-0,2	-1,6	1,5
Tasa de variación nominal (%)	7,6	3,3	0,7	4,8
INFLACIÓN				
Media anual (%)	2,4	4,0	2,1	2,3
Fin de período (%)	3,2	3,4	2,0	4,0
TIPOS DE INTERÉS DE INTERVENCIÓN DEL BANCO CENTRAL				
Media anual (%)	7,88	7,68	2,87	2,75
Fin de período (%)	8,25	5,0	2,5	3,0
EMPLEO Y TASA DE PARO				
Población (x 1.000 habitantes)	4.253	4.292	4.346	4.393
Población activa (x 1.000 habitantes)	2.265	2.314	2.320	2.340
% Desempleo sobre población activa	3,6	4,7	7,0	6,7
SUPERAVIT PÚBLICO				
% de PIB	3,5	3,1	-2,1	-3,3
DEUDA PÚBLICA				
en MUSD	24.069	23.868	28.039	37.296
en % de PIB	17,9	17,2	23,5	28,3
EXPORTACIONES DE BIENES				
en MUSD	26.958	30.571	24.977	31.419
% variación respecto a período anterior	20,1	13,4	-18,3	25,8
IMPORTACIONES DE BIENES				
en MUSD	29.082	34.356	25.621	30.643
% variación respecto a período anterior	17,3	11,2	-25,4	19,6
SALDO B. COMERCIAL				
en MUSD	-2.124	-3.785	-644	772
en % de PIB	-1,6	-1,4	-0,5	0,5
SALDO B. CUENTA CORRIENTE				
en MUSD	-10.585	-11.486	-3.926	-3.256
en % de PIB	-8,0	-8,9	-2,8	-4,1
DEUDA EXTERNA				
en MUSD	167.131	143.625	174.947	191.008
en % de PIB	121,7	136,3	129,6	127,7
SERVICIO DE LA DEUDA EXTERNA				
en MUSD	6.376	6.682	4.099	3.921
en % de exportaciones de b. y s.	20,5	18,8	13,0	11,9
RESERVAS INTERNACIONALES				
en MUSD	17.263	11.166	15.491	16.683
en meses de importación de b. y s.	5,17	3,88	3,71	5,53
INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA				
en MUSD	71.052	53.480	66.244	70.330
TIPO DE CAMBIO FRENTE AL DÓLAR				
media anual	0,7365	0,7146	0,6356	0,7434
fin de período	0,7752	0,5791	0,7177	0,7687

Fuentes: Statistics NZ; Reserve Bank of NZ; Oanda. Datos de superávit y deuda pública se refieren al año fiscal finalizado en junio. Datos de inversión extranjera directa se refieren a posición a final de período. Última actualización: agosto 2011

Cuadro 3: INSTITUCIONES INTERNACIONALES Y ECONÓMICAS DE LAS QUE EL PAÍS ES MIEMBRO

BANCO MUNDIAL (BM)
FONDO MONETARIO INTERNACIONAL (FMI)
CONFERENCIA DE LAS NACIONES UNIDAS SOBRE EL COMERCIO Y EL DESARROLLO (UNCTAD)
CONFERENCIA DE COOPERACIÓN ECONÓMICA ASIA PACIFICO (APEC)
COMMONWEALTH BRITÁNICA DE NACIONES (COMMONWEALTH)
ORGANIZACIÓN DE COOPERACIÓN Y DESARROLLO ECONÓMICOS (OCDE)
ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO (OMC)
AGENCIA MULTILATERAL DE GARANTÍA DE INVERSIONES (MIGA)

Cuadro 4: CALENDARIO GENERAL DE FERIAS DEL PAÍS

[ENGINEERING, MACHINERY & ELECTRONICS EXHIBITION](#): Auckland 01-03/05/2012
[FINE FOOD NEW ZEALAND](#): Auckland 17-19/06/2012
[THE FOOD SHOW](#): Christchurch 14-16/09/2012; Wellington 25-27/05/2012; Auckland 28-31/07/2012
[AUCKLAND HOME SHOW](#): Auckland 31/08-04/09/2011
[NZ JEWELLERY SHOW](#): Auckland 09-11/09/2011
[FOODTECH PACKTECH](#): Auckland 09-11/10/2011
[NATIONAL AGRICULTURAL FIELD DAYS](#): Hamilton 13-16/06/2012
[NATIONAL SAFETY SHOW](#): Auckland 21-22/09/2011
[MATERIALS HANDLING & LOGISTICS](#): Auckland 21-22/09/2011