

# סקירה כלכלית ספרד

מעודכן ל- אוגוסט 2007

הערה: המידע במסמך זה הוא על סמך ניסיונה של המחלקה הכלכלית-מסחרית בשגרירות ישראל בספרד. מטרתו היא לסייע ליצואן הישראלי לספרד להבין את הסביבה העסקית הספרדית ואת ההזדמנויות הטמונות ליצוא הישראלי. אין לראות במידע הכלול בו המלצה לפעילות זו או אחרת וכל החלטה עסקית הינה על אחריותו הבלעדית של הגורם המבצע.

## מבנה הסקירה

א. תמצית

ב. ממשל וחברה

- ב.1. כללי
- ב.2. פרופיל דמוגרפי-פוליטי
- ב.3. יחסים מדיניים ישראל-ספרד

ג. סקירה מקרו כלכלית

- ג.1. כללי
- ג.2. פרופיל כלכלי
- ג.3. סחר חוץ
- ג.4. השקעות
- ג.5. ליברליזציה והפרטות
- ג.6. מו"פ
- ג.7. חברות בארגונים כלכליים בינ"ל

ד. ענפי המשק הספרדי

- ד.1. ענפי יעד ליצוא הישראלי
  - ד.1.1. תקשורת
  - ד.2.1. איכות הסביבה
  - ד.3.1. אבטחה
  - ד.4.1. אבטחת מידע לסקטור הפיננסי
  - ד.5.1. ציוד רפואי
  - ד.6.1. חקלאות
  - ד.7.1. בנייה ותשתיות תחבורה
  - ד.8.1. אנרגיה
- ד.2. ענפים אחרים
  - ד.1.2. טכנולוגיות המידע
  - ד.2.2. רכב וחלפים
  - ג.3.2. ביוטכנולוגיה
  - ג.4.2. כימיקלים
  - ג.5.2. מזון ומשקאות
  - ג.6.2. תרופות וחומרי גלם לתרופות
  - ג.7.2. אלקטרוניקה
  - ג.8.2. תיירות

ה. שיווק מוצרים ישראליים בספרד

- ה.1. דרכי פעילות
  - ה.1.1. עסקת יבוא
  - ה.1.2. הסכמי הפצה
  - ה.3.1. הסכמי סוכנים
  - ה.4.1. הקמת מיזם משותף

- ה.1.5. הקמת סניף או חברת בת
- ה.2. תמחור ותנאי תשלום
- ה.3. מכירה לממשלה
- ה.4. מגבלות מכסיות ובלתי מכסיות ליצוא הישראלי לספרד
- ה.5. דרישות תקינה וסימון
- ה.6. איזורי סחר חופשי
- ה.7. טיפים ומידע שימושי ליצואן הישראלי

- ו. יחסי הסחר והכלכלה בין ישראל וספרד
  - ו.1. כללי
  - ו.2. נתוני הסחר
  - ו.3. תיירות
  - ו.4. הסכמים כלכליים ישראל-ספרד
  - ו.5. פעילות חברות ישראליות בספרד
  - ו.6. פעילות חברות ספרדיות בישראל
  - ו.7. לשכות מסחר זו לאומיות
  - ו.8. ספרד כגשר לפעילות במדינות שלישיות

**ז. נספחים**

- ז.1. מקורות לסקירה
- ז.2. תערוכות חשובות בשנת 2008
- ז.3. אתרי אינטרנט שימושיים

## **א. תמצית**

המשק הספרדי הוא המשק התשיעי בגודלו בעולם והחמישי בגודלו באירופה. השוק הספרדי מונה קהל צרכנים של 42.7 מיליון איש עם רמת הכנסה שנתית לנפש גבוהה מ- \$27,000.

כלכלת ספרד הציגה בשנים האחרונות צמיחה נאה, הבולטת במיוחד על רקע ביצועיהן החלשים של כלכלות מרכזיות אחרות במערב אירופה. בשנת 2007 צפוי המשק הספרדי לצמוח ב- 3.7%, ובשנת 2008 צמיחה של כ- 2.7% לעומת צמיחה ממוצעת של כ- 2.4% במדינות האיחוד האירופאי.

הזדמנויות עסקיות קיימות לחברות ישראליות בענף התקשורת עם השקעות גדולות הצפויות בתחומי האינטרנט המהיר והטלפוניה הניידת. בספרד מודעות גבוהה לנושא איכות הסביבה ובשנים הקרובות צפויות להימשך הוצאות בהיקפי מיליארדי יורו בתחום טכנולוגיות איכות הסביבה, כולל אנרגיות חלופיות, מים, טיפול בשפכים והפחתת זיהום האוויר. ספרד היא מדינה אשר סובלת שנים רבות מבעיות של טרור פנימי, ובאווירת המלחמה העולמית בטרור ולאחר הפיגועים ברכבות במדריד ב- 11 במרץ 2004 גבר הביקוש למוצרים ושירותים בתחום האבטחה. מערכות המידע במערכת הפיננסית בספרד מתקדמות ביותר ואנו מעריכים כי קיים פוטנציאל רב להטמעת חידושים ישראליים בתחום אבטחת המידע. תחום נוסף בו יש לישראל ייחוד ואנו מעריכים כי קהל הצרכנים הספרדים יהיה פתוח לקבל הוא הקוסמטיקה, בדגש על מוצרי ים המלח. שוק הציוד הרפואי המורכב ברובו מיבוא אף הוא מציע הזדמנויות רבות לחברות ישראליות בתחום. אלה הם רק חלק מהענפים בהם אנו רואים פוטנציאל רב להגדלת ליצוא הישראלי לספרד. פירוט על ענפים אלו וענפים נוספים בחלק ד' של הסקירה.

ספרד הינה מדינה דמוקרטית יציבה, אשר בראשה עומד המלך Juan Carlos I. בבחירות האחרונות שהתקיימו ב- 14 במרץ 2004, 3 ימים בלבד לאחר פיגועי הטרור במדריד, חל מהפך שלטוני, ולאחר 8 שנות שלטון של מפלגת הימין השמרנית, ה- Partido Popular, זכתה בשלטון המפלגה הסוציאליסטית, ה- PSOE, בראשות Jose Luis Rodriguez Zapatero. המדינה מחולקת לאיזורי שלטון מקרובים אוטונומיים, ולכל אוטונומיה עצמאות כלכלית רבה. האוטונומיות המובילות מבחינה כלכלית הן מדריד, קטלוניה, ולנסיה וחבל הבסקים.

ספרד מהווה חלק מהאיחוד האירופאי ומרבית פעילות סחר החוץ וההשקעות שלה נעשית עם מדינות האיחוד. לספרד אף קשרים עסקיים ענפים במדינות אמריקה הלטינית וצפון אפריקה.

יחסי הסחר בין ישראל לספרד הם בשלים ומפותחים ובשנת 2007 צפויה להמשך מגמת הצמיחה שאפיינה את שנת 2006. בששת החודשים הראשונים של שנת 2007 נרשמה עלייה של 11% בסחר הביילטרלי, כאשר היצוא הישראלי לספרד עלה ב- 7.2% והיצוא הספרדי לישראל עלה ב- 15.8%. חברות ישראליות וספרדיות מקיימות אף שיתופי פעולה בתחומי ההשקעות והמו"פ. עם זאת, היבוא מישראל מהווה פחות ממחצית האחוז מכלל היבוא לספרד, מה שמצביע על הפוטנציאל הרב שעדיין טמון להגדלת היצוא הישראלי לספרד.

## **ב. ממשל וחברה**

### **ב.1. כללי**

שיטת הממשל בספרד היא מלוכה פרלמנטרית. ע"פ חוקת 1978 ראש המדינה הוא המלך, אשר תפקידו לוודא כי מנגנוני השלטון והבקרה במדינה מתפקדים בהתאם לנקבע בחוקה. המלך גם ממנה באופן רשמי את בעלי התפקידים הבכירים במדינה.

חוקת 1978 אף הגדירה רשות מחוקקת, רשות מבצעת ורשות שופטת עצמאית. הרשות המחוקקת היא ה- Cortes Generales, והיא מורכבת משני בתים – הקונגרס (Congreso de los Diputados) והסנאט (Senado).

ע"פ החוקה ספרד מחולקת ל- 17 איזורים הקרויים אוטונומיות, ולאחרונה אף הערים הספרדיות Celta ו-Melilla, המצויות בצפון אפריקה, קיבלו מעמד של אוטונומיה. בכל אוטונומיה קיימים בית מחוקקים וממשלה הנבחרים בבחירות איזוריות ובית משפט גבוה לצדק. כל אוטונומיה מחולקת לפרובינציה אחת או יותר, והפרובינציות מחולקות לערים. לכל אוטונומיה כר נרחב לפעולה בתחומים הכלכליים, ותקציבים עצמאיים לקידום מערכות החינוך, הבריאות, איכות הסביבה ועוד. האוטונומיות החשובות ביותר מבחינה כלכלית הן מדריד (שבירתה מדריד), קטלוניה (בירה ברצלונה), ולנסיה (בירה ולנסיה) וחבל הבסקים (בירה בילבאו).

ראש הממשלה הנוכחי הוא Jose Luis Rodriguez Zapatero, ראש המפלגה הסוציאליסטית, ה- PSOE (Partido Socialista Obrero Español), אשר עלתה לשלטון בבחירות האחרונות שנערכו ב- 14 במרץ 2004. הבחירות התקיימו בצילם של פיגועי הטרור במדריד אשר אירעו 3 ימים בלבד לפני מועד הבחירות. מפלגת ה- PP (Partido Popular), אשר היתה בשלטון במשך 8 שנים, הינה כיום מפלגת האופוזיציה ובראשה עומד Mariano Rajoy.

### **ב.2. פרופיל דמוגרפי-פוליטי**

להלן טבלה המציגה את המאפיינים הדמוגרפיים והפוליטיים המרכזיים של ספרד:

אוכלוסייה	: 45 מיליון (2007)
שטח	: 505,988 קמ"ר. 36% צחיח, 21% יערות, 4,872 ק"מ חופים. כולל את האיים הקנריים, האיים הבלאריים והערים Melilla ו-Celta שבצפון אפריקה.
מדינות שכנות	: צרפת, אנדורה, פורטוגל ומרוקו.
ערים מרכזיות	: עיר הבירה מדריד (3.1 מיליון תושבים), ברצלונה (1.6 מיליון), ולנסיה (780 אלף), סביליה (710 אלף), סרגוסה (630 אלף), מלגה (550 אלף).
שפה	: ספרדית משמשת כשפה העיקרית, גם בעסקים. שפות נוספות: בסקית (בחבל הבסקים), קטלונית (באוטונומיית קטלוניה) וגייגו (בגליסיה).
דת	: נצרות קתולית (81% מהאוכלוסייה).
מטבע	: החל מ- 1 לינואר 2002 הורו. שער החליפין שנקבע למטבע הישן הוא 1 יורו ל- 166.386 פזטות.

פרלמנטרית-מלוכנית. קיימת חוקה משנת 1978.	שיטת ממשל
Juan Carlos I :	המלך
Jose Luis Rodriguez Zapatero :	ראש הממשלה
Partido Socialista Obrero Español (PSOE) (המפלגה העומדת בראש הקואליציה), Partido Popular (PP) (מפלגת האופוזיציה).	מפלגות פוליטיות
Maria Teresa Fernandez de la Vegas :	ס' רוה"מ I
Pedro Solbes :	ס' רוה"מ II ושר הכלכלה והאוצר
Miguel Angel Moratinos :	שר החוץ
Joan Clos :	שר התעשייה, המסחר והתיירות
Cristina Narbona :	שרת איכות הסביבה
Magdalena Alvarez :	שרת התשתיות
Alfredo Pérez Rubalcaba :	שר הפנים (אחראי על בטחון פנים)
Elena Espinosa :	שרת החקלאות

### **3.ב. יחסים מדיניים ישראל-ספרד**

ספרד מעורבת בכל הקשור בתהליך המדיני במזה"ת. נקודות ציון מרכזיות למעורבות זו הן ועידת השלום במדריד ב- 1991, ועידת ברצלונה ב- 1995 במהלכה נחתם הסכם האסוציאציה בין ישראל לאיחוד האירופאי, והקמת הקוורטט בעת כהונתה של ספרד כנשיאת האיחוד האירופאי במחצית הראשונה של 2002.

באופן כללי עמדתה הרשמית של ממשלת ספרד כלפי הסכסוך הישראלי-פלשתינאי תואמת את עמדות האיחוד האירופאי, דהיינו, יש למצוא פתרון בדרכי מו"מ, אשר יוביל לשתי מדינות החיות בכבוד ובבטחון זו לצד זו.

התקשורת הספרדית בד"כ מציגה קו ביקורתי כלפי ישראל, ומציגה את הפלשתינאים כקורבנות הכיבוש והאגרסיביות הישראליים. קו מגמתי זה מחלחל בציבור הספרדי. עקב הכיסוי התקשורתי המסיבי של הסכסוך, ב- 4 שנים האחרונות מקבל הקהל הספרדי חשיפת יתר של ישראל בהקשרים הנתפסים כשלייליים.

הפגיעה היא בעיקר בהגעת תיירים ספרדים לישראל, בנכונותם של אנשי עסקים ספרדים לבקר בארץ ובצורך של חברות ישראליות להניא את החשש האפשרי של חברות ספרדיות, גם אם לא תמיד הוא נאמר במפורש, מהשלכה של אי היציבות הביטחונית-מדינית על יכולתן של החברות הישראליות לעמוד בהתחייבויותיהן המסחריות.

עם זאת, אנו נתקלים בלא מעט ספרדים, כולל פוליטיקאים, אנשי רוח, אנשי עסקים ואף עיתונאים, אשר בפגישות פרטיות מבינים את התמודדותה הקשה של ישראל ואף מביעים תמיכה.

למרות האווירה הלא חיובית שיוצר הכיסוי התקשורתי, הערכתנו היא כי אנשי העסקים הספרדים עושים אבחנה בין פוליטיקה לעסקים, למוצרים ישראלים יש תדמית של איכות גבוהה וחברה ישראלית שתציע מוצרים טכנולוגיים איכותיים ורמת שירות ותמיכה נאותים תזכה לעניין רב מצד החברות ספרדיות.

## ג. סקירה מקרו כלכלית

### ג.1. כללי

עם תמ"ג של יותר מ-1.2 טריליון דולר בשנת 2006, מהווה כלכלת ספרד הכלכלה התשיעית בגודלה בעולם והחמישית בגודלה באירופה. ספרד מונה כיום אוכלוסייה של 45 מיליון איש, עם תמ"ג שנתי לנפש גבוה מ-27 אלף \$. מבנה הכלכלה הספרדית הוא של משק מפותח, כאשר כ-64% מהתמ"ג מקורו בשירותים, כ-24% בתעשייה, כ-8% בבנייה ורק כ-4% בחקלאות.

כלכלת ספרד צומחת בשנים האחרונות בקצב מרשים ומעל הממוצע של שאר מדינות האיחוד האירופי. בשנת 2007 צפוי המשק הספרדי לצמוח ב-3.7%, כאשר הממוצע האירופאי צפוי להיות 2.4%. גם בשנתיים שקדמו צמח המשק הספרדי מעל לממוצע הא"א, עם צמיחה של 3.9% בשנת 2006 ו-3.6% בשנת 2005, לעומת צמיחה ממוצעת בא"א של 2.2% ו-1.5%, בהתאמה. מגמה זו צפויה להימשך וצפי הצמיחה בתמ"ג בשנת 2008 הוא של 2.7% לעומת 1% ממוצע א"א.

הקטרים העיקריים של הצמיחה הכלכלית בשנים האחרונות היו הבנייה והביקוש המקומי החזק. ענף הבנייה צומח בשנים האחרונות בקצבי שנתי ממוצע של יותר מ-5%, כאשר קצב צמיחה זה מתמתן מעט בשנים 2007 ו-2008, אך עדיין צפוי להיות מעל ל-5%. גם הביקוש המקומי, כאמור, ממשיך להיות חזק, אך גם כן צפוי להתמתן, לאחר שיעורי גידול של 3.5% ו-3.6% בשנים 2005 ו-2006 (בהתאמה), הוא צפוי לגדול השנה בכ-3%. עם זאת, חולשה יחסית אשר נרשמה ביצוא בשנים האחרונות, ופיגור מתמשך בהשקעות במו"פ, מציבים את המשק הספרדי בפני אתגר למצוא את מקורות הצמיחה לשנים הקרובות.

ענף הבנייה חווה כאמור בשנים האחרונות צמיחה בריאה בקצב שנתי של יותר מ-5%. צמיחה זו מקורה בביקוש ער לדירות למגורים ובפרוייקטים רבים בתחום התשתיות, אשר זוכים למימון הא"א. ספרד היתה לאורך השנים נהנית מרכזית מכספי האיחוד האירופאי, כאשר הסיוע משמש ברובו לפרוייקטים בתחום התשתיות. בשנת 2006 נהנתה ספרד מ-31.5 מיליארד אירו מכספי האיחוד (מקום שני אחרי פולין). אך תקציב האיחוד לשנת 2007-2013 מקצץ באופן משמעותי את כספי סיוע אלו. לפי תקציב זה הסיוע הכספי נטו (בניכוי העברות של ספרד לאיחוד) שתקבל ספרד בשנים הקרובות יעמוד על כ-2 מיליארד יורו. גורם נוסף לצמיחה בענף הוא ביקוש גדל של זרים לרכישת דירות בספרד, דירות אשר משמשות כדירות קיט או פרישה לפנסיה.

אך כפי שנאמר, ענף הבנייה חווה האטה בחודשים האחרונים. הגורם העיקרי לכך הוא העלייה החדה בריבית שחלה לאחרונה, כאשר כיום עומד שער הריבית הרשמי על 4.5%, עלייה של יותר מ-2 נקודות בשנה האחרונה. אך שערים אלו הם עדיין נמוכים לעומת שער ריבית של 10% לפני עשור.

הביקוש המקומי הכללי אף הוא הושפע שלילית מהעלייה בשערי הריבית, גודלו של השוק המקומי עם מעל ל-42 מיליון צרכנים, בנוסף ליותר מ-80 מיליון מבקרים, מתוכם 58.5 מיליון תיירים (לנו לפחות לילה אחד), והעלייה ברמת ההכנסה לנפש, לא מנעו ירידה בביקוש המקומי.

הגורם העיקרי אשר מקשה על צמיחה מהירה יותר בכלכלה הספרדית הוא החולשה בסחר החוץ. בשנים האחרונות קצב הגידול ביבוא גבוה משמעותית מקצב הגידול ביצוא, דבר הנובע מביקוש מקומי ער וביקוש חיצוני חלש. קצב הגידול האיטי בשווקי אירופה החשובים, המהווים יעד למעל ל-70% מהיצוא הספרדי מקטין באופן טבעי את הביקוש בשווקים אלו למוצרים מספרד. בנוסף, קצב האינפלציה השנתי, הגבוה בספרד ביותר מ-1% לעומת הממוצע במדינות גוש היורו, משפיע לרעה על יכולת התחרות של מוצרים ספרדיים במדינות אלו. גורם נוסף שמקשה על היצוא הספרדי הוא התחזקות היורו, אשר מקשה על היצוא לאמ"ט, אסיה וארה"ב בהם מתנהל סחר החוץ ב- $\$$ .

גורם מפתח להשגת שיעורי צמיחה גבוהים יותר ביצוא הוא השקעה במו"פ, שתאפשר פיתוח מוצרים בעלי ערך מוסף גבוה ויכולת תחרות בשווקים הבינ"ל. כיום, רמת ההשקעה במו"פ בספרד היא מהנמוכות באירופה ועומדת על כ-1% מהתמ"ג, בעוד הממוצע האירופאי עומד על כ-2% מהתמ"ג. הממשלה עושה מאמצים לעידוד ההשקעה במו"פ ומקצה משאבים רבים לנושא זה, מתוך הבנה כי זו הדרך ליצירת תשתית לצמיחה העתידית.

המדיניות הפיסקלית של הממשלה הנוכחית הינה יותר ליברלית מממשלת ה-PP, והדבר בא לידי ביטוי כבר בשנים הראשונות של ממשלתו, אך ב-2007 צפוי עודף תקציבי של כ-2% מהתמ"ג. רמת החוב הממשלתי נמצאת כיום ברמה של 40% מהתמ"ג, ונמצאת במגמת ירידה מתמשכת. האינפלציה בשנת 2007 צפויה להיות בסביבות ה-4,3%, השנה הגרועה ביותר ב-14 השנים האחרונות. בשנת 2000 האינפלציה היתה 4% (פחות מהשנה) ובשנת 1993 היתה 4,4%, גבוהה מהשנה.

רמת האבטלה בספרד עדיין גבוהה יחסית, אך נמצאת בשנים האחרונות במגמה מתמדת של ירידה, ומרמת אבטלה של כ-20% בשנת 1996 נמצאת ברמה נוכחית של כ-8%. בשנים האחרונות סבלת ספרד ממאזן מסחרי שלילי משמעותי בהיקף שנתי של מעל 90 מיליארד יורו. ההכנסות מתיירות וההעברות מהא"א משפרות את מצב מאזן התשלומים. בשנת 2003 הגירעון במאזן התשלומים עמד על 86 מיליארד יורו, מה שמשקף גירעון במאזן התשלומים של 8.8% מהתמ"ג.

ספרד הצטרפה ב-1986 לאיחוד האירופאי ולשוק האירופאי המשותף. ספרד אף חברה באיחוד המוניטרי האירופאי ומתחילת 2002 המטבע הרשמי של ספרד הוא היורו. הקווים הכלליים המנחים את מדיניותה המקרו כלכלית הם אמנת מאסטריכט והקווים המוגדרים ע"י האיחוד האירופאי. משמעויות חשובות מבחינתה של ישראל לחברותה של ספרד באיחוד הן היכולת לסחור עם ספרד בתנאים מועדפים ע"פ הסכם האסוציאציה בין ישראל לא"א, האפשרות להשתמש בספרד כבסיס לפעילות בשוק האירופאי, תהליכי סחר דומים לשאר מדינות האיחוד, דרישות תקנים תואמות לדרישות האיחוד והאפשרות לשיתופי פעולה במחקר ופיתוח במסגרת קרנות הא"א.

לספרד קשרים מסחריים ענפים עם מדינות אמריקה הלטינית וקשרים מסחריים טובים עם מדינות ערב בכלל ומדינות צפון אפריקה בפרט. חברות ישראליות יכולות ליהנות מקשרים אלו ע"י יצירת שיתופי פעולה עם חברות ספרדיות.



## ג.2. פרופיל כלכלי

להלן טבלה המציגה את אינדיקטורים הכלכליים המרכזיים של ספרד:

2007 (צפי)	2006	2005	2004	2003	אינדיקטור/שנה
1,200	976	904	791	745	תמ"ג (במיליארדי יורו)
3.7%	3.9%	2.7%	2.6%	2.5%	צמיחה בתמ"ג (ריאלי)
24,638	22,152	20,838	18,395	17,435	תמ"ג לנפש (ביוורו)
3.8%	3.9%	0.8%	2%	1.4%	יצור תעשייתי
3%	3.5%	3%	3%	3%	אינפלציה
+1%	+2.26%	0.5%-	-1.8%	+0.6%	מאזן תקציבי (% מהתמ"ג)
3%	3.6%	3.4%	3.5%	3.2%	ביקוש מקומי
	3.7%	4.2%	4.2%	2.9%	צריכה פרטית
	4.4%	4.8%	6.3%	4.8%	צריכה ציבורית
		4%	3.3%	3.2%	השקעות ברכוש קבוע
		3.2%	4.2%	4.3%	השקעות במבנים
		5.1%	2.2%	1.7%	השקעות בציוד
			21.4%	22.6%	חסכון לאומי (% מהתמ"ג)
180	171	154	145	138	יצוא סחורות (מיליארדי יורו)
268	259	231	197	184	יבוא סחורות (מיליארדי יורו)
	-88	-77	-52	-46	גירעון מסחרי (מיליארדי יורו)
		6.4%	4.8%	2.6%	יצוא סחורות ושיר' (ריאלי)
		7.3%	6.9%	4.8%	יבוא סחורות ושיר' (ריאלי)
8.2%	8.5%	10.8%	11%	11.3%	אבטלה (% מכח העבודה)
	7.2	7.35	7.6	13	יתרות מט"ח (מיליארדי אירו)
0.749	0.797	0.805	0.815	0.886	שע"ח ממוצע יורו ל-\$

\* הנתונים ב- % הם שיעור שינוי לעומת שנה קודמת, אלא אם כן מצויין אחרת.  
\*\* ע"מ להגיע לנתונים ב- \$ יש לחלק הנתונים ביורו בשע"ח המופיע בטבלה.

## ג.3. סחר חוץ

שיעור סחר החוץ במשק הספרדי (סך היבוא והיצוא) היווה בשנת 2006 יותר מ- 50% מהתמ"ג. היבוא בשנה האמורה היווה יותר מ- 25% מהתמ"ג.

סך יבוא הסחורות לספרד הסתכם בשנת 2006 ב- 260 מיליארד יורו, עלייה של 13% לעומת 2005. בשנת 2007 צפוי היבוא הספרדי להגיע ל- 280 מיליארד יורו. מוצרי היבוא העיקריים: דלקים ושמיים (15%), כלי רכב (14%), כורים גרעיניים ודוודים (10%), מכונות ומכשירים אלקטרוניים (8%), מוצרי ברזל ופלדה (4%), מוצרי פלסטיק (3%), מוצרים פרמצבטיים (2%) וכימיקלים אורגניים (2%).

היצוא הספרדי הסתכם בשנת 2006 ב- 169 מיליארד יורו, עלייה של 8.5% לעומת 2005. בשנת 2007 צפוי היצוא הספרדי להגיע ל- 185 מיליארד יורו.

מוצרי היצוא העיקריים: רכבים (20%), כורים גרעיניים ודוודים (8%), מכונות ומכשירים אלקטרוניים (7%), פירות וירקות טריים (4%), דלקים ושמנים (4%) מוצרי פלסטיק (3%).

שותפות הסחר העיקריות של ספרד הן מדינות הא"א, אשר היוו בשנת 2003 יעד ל- 69% מהיצוא הספרדי ומקור ל- 58% מהיבוא לספרד. יעדי היצוא העיקריים בא"א היו צרפת, גרמניה, איטליה, פורטוגל ובריטניה, ומקורות היבוא העיקריים בא"א היו גרמניה, צרפת, איטליה, בריטניה והולנד. ארה"ב היוותה בשנה זו יעד ל- 4% מהיצוא ומהיבוא הספרדי, מדינות אמל"ט אף הן 4% מהיצוא ומהיבוא ומדינות אסיה 3% מהיצוא ו- 9% מהיבוא.

#### **ג.4. השקעות**

השקעות זרות בספרד:

ספרד ממשיכה להוות יעד מרכזי להשקעות זרות, אך בשנים האחרונות החלה מגמת ירידה. בין השנים 2002-2006 סה"כ ההשקעות זרות שנכנסו לספרד הסתכמו ב- 101 מיליארד \$, מה שהציב אותה במקום השישי בא"א מבחינת היקף השקעות זרות ומקום שלישי מבחינת מס' חברות זרות שהשקיעו במדינה.

בשנים 2005-2006 61% מההשקעות הזרות מקורם היה במדינות הא"א (בריטניה, גרמניה, צרפת, הולנד), ו- 7% בארה"ב.

רוב ההשקעות הזרות היו בענפי השירותים – בעיקר השקעות הון, תחבורה, תקשורת ושירותים פיננסיים. שאר ההשקעות היו בתעשייה - בעיקר בענפי הכימיקלים, תרופות, רכב, מזון ושתייה ואלקטרוניקה.

השקעות ספרדיות בחו"ל:

בשנת 2006 הסתכמו ההשקעות הספרדיות בחו"ל ב- 58.8 מיליארד יורו, עלייה חדה של 80% לעומת 2005 בה הן הגיעו ל- 32 מיליארד יורו וזאת בהמשך למגמה המעורבת של השנים האחרונות.

יעדי ההשקעה העיקריים של החברות הספרדיות בשנת 2006 היו מדינות אירופה (83%), מדינות אמריקה הלטינית (3.3%) וארה"ב (10.5%). תחומי ההשקעה הם כימיה, תחבורה, תקשורת, אנרגיה, שירותים פיננסיים ושירותים הנדסיים.

#### **ג.5. ליברליזציה והפרטות**

הממשלה מעורבת כיום בכלכלה בעיקר באמצעות חקיקה ותקינה. בתחום השקעות זרות נכנסות אין הגבלות מהותיות מעבר לתחומים הנוגעים לבטחון הלאומי. קיימת ליברליזציה מלאה של תנועות הון מהמדינה ואליה. בעשור האחרון ביצעה ממשלת ספרד תהליך הפרטה במהלכו נמכרו 48 חברות ציבוריות, תהליך אשר הכניס לקופת המדינה כ- 29.4 מיליארד יורו. בין ההפרטות הגדולות ניתן לציין את טלפוניקה בתחום התקשורת, איבריה בתחום התעופה ואת גז נטורל ורפסול בתחום האנרגיה.

## ג.6. מו"פ

ספרד נמצאת בתחתית הרשימה של הא"א בנושא השקעות במו"פ. לעומת היקף השקעות במו"פ ממוצע של כ- 2% מהתמ"ג בא"א, ספרד עומדת על היקף של כ- 1% מסך התמ"ג. הממשלה מקציבה משאבים רבים לעידוד המו"פ, אולם נראה כי ההשקעות גדלות בקצב איטי עקב מחסור במנטליות של חדשנות בסקטור הפרטי. חברות ישראליות אשר יצליחו למצוא שותף ספרדי למו"פ ימצאו במרבית המקרים סיוע ממשלתי בקלות יחסית, ושת"פ עם חברה ספרדית מובילה, יאפשר לחברה הישראלית גישה לשוק של כ- 42 מיליון איש וגישה נוחה יותר לשוק האירופאי בכללו.

רשת תשתיות המו"פ בספרד כוללת פארקים טכנולוגיים, מרכזים טכנולוגיים ומרכזים להטמעת תוצאות מחקר מדעי בתעשייה. הפארקים הטכנולוגיים מספקים מקום מפגש להעברת טכנולוגיות ומידע בין אוניברסיטאות, גופי מחקר, חברות ודרישות השוק. כיום קיימים כ-80 פארקים טכנולוגיים פעילים המאוגדים ב- APTe (Asociación de Parques Científicos y Tecnológicos de España). בד"כ הפארקים מתמחים ענפית, בהתאם להתמחות הענפית באיזור בו ממוקם הפארק. המרכזים הטכנולוגיים הם גופים פרטיים ללא כוונת רווח, אשר מסייעים ומכוונים חברות העוסקות במו"פ, בעיקר חברות קטנות ובינוניות. כיום קיימים 61 מרכזים טכנולוגיים המאוגדים ב- FEDIT (Federación Española de Entidades de Innovación y Tecnología). המרכזים להטמעת תוצאות מחקר מדעי בתעשייה OTRI (Offices for the Transfer of Research results to the Industry), מפיצים לתעשייה תוצאות מחקריות של האוניברסיטאות השונות. בכל אוטונומיה קיים לפחות OTRI אחד הקשור לאוניברסיטאות האיזוריות.

למרות תשתית המו"פ הנרחבת ומאמצי הממשלה לעודד השקעות במו"פ, עדיין מפגרת ספרד לעומת שאר מדינות אירופה, וכאמור, היקף ההשקעות במו"פ הוא כאחוז מהתמ"ג לעומת ממוצע אירופאי של 2% מהתמ"ג. בחודש יוני 2005 הוצגה התכנית Ingenio 2010, אשר מטרתה היא עידוד המו"פ לשנים 2005-2010, כאשר לתכנית מוקצים משאבים של יותר מ-8 מיליארד יורו לשנים הקרובות. התכנית כוללת הקמת מרכזי מחקר, תוספת משרות חוקרים וסיוע לסקטור הפרטי. התכנית מציבה לה כמטרה כי מרמת השקעה נוכחית במו"פ של מעט יותר מ-1% מהתמ"ג, בשנת 2010 תגיע רמת ההשקעה ל- 2% מהתמ"ג.

את נושא עידוד המו"פ ברמת הממשל המרכזי מרכז CDTI (Centro de Desarrollo Tecnológico Industrial), הכפוף למשרד התעשייה, המסחר והתיירות (CDTI מקביל למדען הראשי במשרד התמ"ת בישראל). CDTI הוא אף הגוף האמון על עידוד שיתופי הפעולה הבינ"ל במו"פ של החברות הספרדיות.

**ג.7. חברות בארגונים כלכליים בינ"ל**

ספרד חברה בארגונים הכלכליים הבינ"ל הבאים:

European Union (EU)  
Organization for Economic Cooperation and Development (OECD)  
World Bank (WB)  
International Monetary Fund (IMF)  
World Trade Organization (WTO)  
United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD)  
European Bank for Construction and Development (EBRD)  
African Development Bank (AFDB)  
Asian Development Bank (ADB)  
Inter-American Development Bank (IDB)

## **ד. ענפי המשק הספרדי**

### **ד.1. ענפי יעד ליצוא הישראלי**

#### **ד.1.1. תקשורת**

השוק הספרדי פתוח כיום לתחרות חופשית, הן לשירותי טלפוניה קווית, הן לשירותי טלפוניה ניידת והן לשירותי אינטרנט ושירותי ערך מוסף. עם זאת, למפעיל הממשלתי לשעבר, טלפוניקה, יש מעמד דומיננטי בכל תחומי הפעילות.

שנת 2003 היתה שנה של התאוששות מהמשבר שהחל בשנת 2000, ותחילתה של צמיחה זהירה בענף. שנת 2006 היתה שנה של התפתחות נוספת בכל הנוגע לתחום התקשורת, אך התפתחות זו היתה מתונה יותר מאשר ב-2005. ההכנסות עבור שירותים בתחום זה גדלו פי שניים מהמוצע ב-א"א, סימן לעצמתה של הכלכלה הספרדית בכלל ושל תחום זה בפרט.

שנת 2007 עומדת בסימן האטה מתונה לעומת השנים הקודמות. יחד עם זאת, תחומי הצמיחה העיקריים, הטלפוניה הניידת והאינטרנט המהיר, ימשיכו לגדול גם בשנה זו. כאמור, השנה צפויה המשך צמיחה כאשר הסגמנטים אשר צפויים להוביל אותה הם טלפוניה ניידת, פיתוח רשתות ותשתיות תקשורת חדשות, הרחבת הגישה לשירותי מידע בטלפוניה הניידת ושירותי פס רחב סרט.

מגמה אשר מתבססת בשוק האירופי בכלל היא חבילת שירותים מאוחדת של טלפוניה ניידת, טלפוניה קווית, אינטרנט ושירותי תקשורת אחרים. חבילה כזו מוצעת כיום ע"י מס' חברות ללקוחות הסקטור העיסקי והמגזר הציבורי. זוהי מגמה אשר תפסה תאוצה בשנים האחרונות ושינתה משמעותית את שוק התקשורת.

בספרד שולטות 3 קבוצות תקשורת עיקריות. קבוצת טלפוניקה אשר הופרטה ב-1998 עדיין שומרת על מעמדה הדומיננטי בשוק. הקבוצה מפעילה שירותי טלפוניה קווית, טלפוניה ניידת, אינטרנט מהיר, שירותים אינטגרליים לסקטור העיסקי ושירותים אודיוויזואליים וזוכה בשנים האחרונות בנתח של 55% מהכנסות שוק התקשורת. קבוצת פרנס טלקום (צרפת) אשר ב-2005 רכשה את החברה הספרדית AMENA ושינתה את שמה ל-ORANGE במהלך שנת 2006, חברה זו מפעילה שירותים בתחומי הטלפוניה הניידת, הטלפוניה הקווית, הטלוויזיה בכבלים ומציעה אף היא שירותים אינטגרליים לסקטור העיסקי, זכתה בנתח של 10% מהשוק. וחברת וודפון הפעילה רק בתחום הטלפוניה הניידת, אשר הגדילה את נתחה בשוק עד ל-15% ממחזור המכירות הכולל בשוק.

ספרד הינה מרכז פעילות חשוב עבור חברות ישראליות המבקשות להרחיב את עסקיהן בשווקי אמל"ט. טלפוניקה הספרדית פעילה מאוד בשווקים אלו, בעיקר בשירותי טלפוניה רגילה, טלפוניה ניידת ו-ADSL. תכנית ההשקעות של החברה לשנים 2005-2008 כוללת השקעות בהיקף 10 מיליארד יורו באמל"ט, אשר מיועדות בעיקר לתחומי הטלפוניה הניידת וה-ADSL, ומרביתן ירוכזו במקסיקו וברזיל. במהלך שנת 2006 ביססה את מעמדה כמפעילת שירותי פס רחב הגדולה באמל"ט עם יותר מ-3.7 מיליון חיבורים.

לטלפוניקה, קבוצת התקשורת החמישית בגודלה בעולם כיום, תכנית אסטרטגית להפוך לקבוצת התקשורת הגדולה בעולם במונחי שווי חברה עד שנת 2008, תוך הגדלת מס' לקוחותיה ב- 50 מיליון, מ- 115 מיליון הקיימים כיום ל- 165 מיליון לקוחות ב- 2008.

תנאי השוק הספרדי כיום, לאחר המשבר בענף והשקעות רבות שירדו לטמיון, מציבים בפני חברות ישראליות את האתגר להציג למפעילים המקומיים פתרונות עם תחזית ברורה להחזר השקעות מהיר ולהגדלת רמת ההכנסות למשתמש. כיום במיוחד, לא מספיקה ההתמקדות ביתרונות הטכנולוגיים של המוצר.

כל המוצרים חייבים להיות עם תקן CE. תקן זה הוא אירופאי ולכן חברה ישראלית אשר קיבלה כבר תקן CE למוצריה במדינה אחרת של האיחוד, תקן זה יוכר גם בספרד. חברה אשר ספרד היא המדינה הראשונה האירופאית בה היא פעילה, צריכה לעבור את התהליך לקבלת התקן, אשר אורך בממוצע 6-8 חודשים. לעיתים נדרש לעמוד בדרישות תקינה נוספות אם הציוד צפוי להיות מחובר לרשת התקשורת הציבורית או לעשות שימוש בספקטרום האלקטרו מגנטי.

להלן נתונים על מגמות השוק, בהסתכלות תת ענפית:

**טלפונייה קווית** – בשנת 2006 נמשכה ההאטה הכללית בתחום זה. ההכנסות ירדו ב-6.9% לעומת 2005, עד ל- 7.7 מיליארד אירו. בשנת 2006 היו בספרד 16.6 מיליון קווים, ירידה של 137,116 לעומת שנת 2005. הכנסות המפעילים משיחות רגילות הסתכמו בשנת 2006 ב- 4.4 מיליארד יורו, ירידה קלה של כ-3%, לעומת 4.9 מיליארד בשנת 2005. עם זאת רשמו המפעילים הקווים הכנסות מפעילויות נוספות כגון Interconnectivity, שירותים אינטגרליים, מכירות ציוד קצה ואינטרנט מהיר, שבשנת 2006 הסתכמו ב- 7 מיליארד יורו לעומת 7.4 מיליארד ב- 2005.

בתחום קיימות 5-6 חברות מרכזיות, כאשר טלפוניקה היא הדומיננטית עם נתח שוק של 78.8%, ואחריה אונו עם 8.2%.

**טלפונייה ניידת** – אחד מקטרי הצמיחה המרכזיים של הענף בשנים האחרונות. היקף מכירות הענף ב- 2003 הגיעה ל- 13.4 מיליארד יורו, גידול של 10.8% לעומת 2005, בה הגיעה מחזור המכירות ל- 12.1 מיליארד יורו. היקף זה אינו כולל בתוכו הכנסות משיחות, מ- Interconnectivity וממכירת ציוד קצה. ב-2006 היו רשומים 46.1 מיליון מנויים, עם שיעור חדירה של 103.2%. מס' דקות שיחה עמד ב- 2006 על 66.4 מיליארד דקות, לעומת 55.5 מיליארד ב- 2005.

קיימים 3 מפעילים אשר מספקים שירותים בטכנולוגיית GSM, כאשר טלפוניקה היא המפעיל הדומיננטי עם נתח שוק של 46.2% מההכנסות, לאחר מכן וודפון עם 29.6% ואורנג' עם 24.1%. טכנולוגיית ה- GPRS גם היא מוצעת למשתמשים אך ממשיכה לזכות בפופולריות מצומצמת.

האתגר הנוכחי העומד בפני החברות המפעילות הוא הגדלת ההכנסות למשתמש ולשם כך משקיעים המפעילים מאמצים רבים בשיווק ה- UMTS. כמו כן, נעשו השקעות על מנת לתת כסוי ל- HSDPA, המאפשר העברת נתונים מהירה יותר ונעשו ניסויים מקדימים לשיווק שידורי טלוויזיה בטלפונים ניידים.

שני גורמים מאפיינים בשוק הספרדי הם המספר הגבוה של מנויי ה- prepaid (קרוב ל- 45% מהמנויים) והפופולריות הגבוהה לשימוש ב- SMS (15% מהכנסות המפעילים מלקוחות סופיים הן מ- SMS, מס' ה- SMS ב- 2006 13.4 מיליון מסרים לעומת 12.8 מיליון ב- 2005).

לחברת טלפוניקה פעילות רבה בתחום הטלפוניה הניידת במדינות אירופה ואמל"ט. וב-2005 אף רכשה את חברת O2 הבריטית, השנייה בגודלה. כך שכיום לחברה 83.3 מיליון מנויים באמל"ט ו-17 מיליון בבריטניה.

**UMTS** – ניתנו רישיונות ל-3 המפעילות הסלולריות ולחברה נוספת למתן שירותי דור שלישי. המפעילות הסלולריות החלו לפני מספר שנים בהשקת מוצרי 3G ומשקיעות משאבים רבים בתשתיות ובשיווק. במהלך 2006 הרחיבו חברות אלו את מספר תחנות בסיס לרשת UMTS ב-4,500, המאפשרות כיום מתן שירותי דור שלישי ל-3.4 מיליון משתמשים. חברת טלפוניקה לבדה הקימה יותר מ-1,000 תחנות, כך שסך כל התחנות העומדות לרשותה הינו מעל 6,000. ע"פ ההערכות צפויה טלפוניקה להשקיע 3 מיליארד יורו בין השנים 2005-2008 בתשתיות דור שלישי. וודפון צפויה להגיע ל-5,000 תחנות בסיס בשנת 2008 עם השקעה של 2.8 מיליארד אירו בין 2004 ל-2008, וזאת על מנת לכסות יותר מ-70% מהאוכלוסייה. במהלך שנת 2006 וודפון השיקה שירותי דור שלישי באמצעות פס רחב (HSDPA) ב-9 ערים מרכזיות, וזאת במסגרת מאמציה לשמור על מעמדה המוביל בטכנולוגיית הדור השלישי. אורנג' גם כן השיקה השנה את שירותי הדור השלישי באמצעות פס רחב עם כיסוי של כ-41% מהאוכלוסייה. לחברה תוכנית השקעה של מיליארד יורו בתשתיות UMTS לשנים 2005-2008, ויעד להגיע לכיסוי של מעל 75% מהאוכלוסייה בשנת 2007.

**אינטרנט** – סה"כ הכנסות הענף הסתכמו בשנת 2006 ב-2.7 מיליארד יורו לעומת 2.2 מיליארד בשנת 2005. מס' המשתמשים הוערך ב-2006 ב-7.1 מיליון, זאת לעומת 6.2 מיליון ב-2005 ו-5.2 מיליון ב-2004. מרבית הצמיחה מגיעה מאינטרנט רחב סרט, וההכנסות מאינטרנט מהיר כמעט והכפילו את עצמן בין 2003 ל-2002, כאשר ב-2006 עמדו על כ-2.4 מיליארד יורו לעומת 1.8 מיליארד ב-2005. זאת בהשוואה להכנסות מאינטרנט "סטנדרטי" שירדו לאך ורק 46 מיליון בשנת 2006, ירידה נוספת לעומת 2005 בה עמדו על 98 מיליון. שיעור החדירה של אינטרנט מהיר מגיע ל-15% מבתי האב. נכון לסוף אוקטובר 2004 היו קיימים בספרד 5.2 מיליון מנויים לקוי ADSL, 35% יותר לעומת אוקטובר 2005, עם שיעור צמיחה חודשי של 115 אלף מנויים. כמו"כ ישנם כיום מעל ל-1.4 מיליון מנויי אינטרנט בכבלים. ישנם 5-6 שחקנים מרכזיים בשוק, כאשר לטלפוניקה נתח שוק של 53% ואחריה אונו עם 20% ופרנס טלקום עם 10%.

טלפוניקה צפויה להשקיע בתשתיות ADSL 3 מיליארד יורו בין השנים 2005-2008, ו-2 מיליארד יורו נוספים צפויים להיות מושקעים בשנים אלו ברכישת תוכן, אשר ישמש את לקוחות ה-ADSL, כמו גם את לקוחות ה-UMTS.

אונו צפויה להשקיע 2 מיליארד יורו בין השנים 2005-2008 בפיתוח תשתיות אינטרנט מהיר ע"ג כבלים.

תחום אשר צפוי לצמוח בשנת 2005 הוא ה-VoIP. כיום ישנם כ-233,000 משתמשים, מתוכם 133,175 הינם משתמשים עסקיים, ביניהם בנקים גדולים וחברות גדולות וצפויה צמיחה משמעותית בסגמנט הסקטור העסקי.

**PLC** – לפני מספר שנים חברות החשמל המקומיות החלו להציע שירותי מידע וקול מבוססי טכנולוגיית PLC המועברים לצרכן הסופי על גבי רשת החשמל. היעדר הצלחה הוביל לאחרונה לביטול שירותים אלו.

**רשתות Wireless** – בשנת 2006 המשיך להיות סקטור רשתות ה-Wireless קטן יחסית למתחריו, הפס הרחב. בסוף 2006 היו רק כ- 35,000 מנויים לשירותי Wi-Fi, WiMax ו-LMDS.

**Contact Centers** – בשנת 2003 היו כ- 1,500 מרכזים, אשר גילגלו מחזור שנתי של 780 מיליון יורו, עלייה של כ- 6% לעומת 2002. הענף העסיק בשנה זו כ- 46,000 איש.

**שירותים אודיו-ויזואליים** – ההכנסות משירותי טלוויזיה ורדיו הסתכמו בשנת 2006 ב- 5.3 מיליארד יורו לעומת 5 מיליארד ב- 2005. בתת חלוקה היוותה הטלוויזיה הרגילה 61% מהשוק עם מחזור של 3 מיליארד יורו, הטלוויזיה בתשלום 38% עם מחזור של 1.9 מיליארד. הצמיחה בתחום הטלוויזיה ברגילה היה של 8%, בזמן שבטלוויזיה בתשלום היה גידול של 3% במחזור בין 2006 ו- 2005.

מס' מנויי הטלוויזיה בתשלום עמד בשנת 2006 על 3.7 מיליון איש, עם עליה קלה של 373,849 מנויים לעומת שנת 2005. בחלוקה ע"פ טכנולוגיה 84% מסה"כ המנויים היו לטלוויזיה דרך לוויין (עלייה של 83,327), 35% לטלוויזיה בכבלים (עם עלייה של 102,245 מנויים לעומת 2005).

אחד מהגורמים העשויים להאיץ הצמיחה בתחום הטלוויזיה בכבלים הוא ניצול תשתיות הכבלים למתן שירותי טלוויזיה, קול ואינטרנט מאוחדים.

חברת טלפוניקה מציעה שירותי טלוויזיה ווידאו On Demand על גבי רשת הטלפון וה- ADSL (תכנית Imagenio). בשנת 2006 היו לשירות זה 383,000 מנויים, גידול של 85% לעומת 2005, מה שמהווה נתח שוק של כ- 10%.

במהלך שנת 2006 בוצע תהליך חלוקת ערוצי שידור אזוריים בטכנולוגיה דיגיטאלית. תהליך זה הביא לגידול של כ- 1,000 ערוצים. במהלך שנת 2006 חל גידול של 36% בהשקעות בטלוויזיה הדיגיטלית, עד ל- 86,8 מיליון יורו.

**לוויין** – שירותי תקשורת לוויינית הסתכמו בשנת 2006 ב- 3.15 מיליון יורו לעומת 1.22 מיליון ב- 2002.

המחלקה הכלכלית מתכננת לקיים אירועי שיתוף פעולה במהלך שנת 2007, אשר מטרתם תהיה הגברת יצוא מוצרי תקשורת ישראליים לספרד והגברת השת"פ במו"פ בין חברות ישראליות וחברות ספרדיות מובילות.

### **ד.1.2. איכות הסביבה**

ענף זה נמצא בצמיחה מתמדת בשנים האחרונות, הנובע מהעובדה שספרד מחויבת לתקנות פרוטוקול קיוטו והא"א בנושאי איכות הסביבה ומהגברת מודעות הצרכן לנושאי איכות הסביבה. סה"כ מכירות הענף מוערכות כיום ביותר מ- 11 מיליארד יורו ומועסקים בו כ- 200 אלף איש. הענף כולל את תחום הטיפול במים, טיפול בשפכים ובזיהום תעשייתי, זיהום אוויר, קרקעות מזוהמות ואנרגיות חלופיות.

**מים:** ענף החקלאות הינו צרכן המים העיקרי. בשנת 2004 עמדה הצריכה הממוצעת היומית לנפש על 171 ליטר והעלות הממוצעת לקוב מים הגיעה ל- 1.22 יורו. הגידול בצריכה הציבורית הינו כמעט זהה לגידול התמ"ג. 21% מהמים שחולקו באמצעות מערכת האספקה הציבורית הלכו לאיבוד עקב נזילות בצנרת העירונית.



תחום התפלת המים מוערך כיום בהיקף של כ- 200 מיליון יורו לשנה, כ- 20% בסך השוק העולמי, עם כ- 950 מתקני התפלה המספקים כ- 2 מיליון קוב מטרי ביום. ממשלת ספרד שינתה לפני מספר שנים את תכנית המים הלאומית, תכנית עם תקציב של 23,050 מיליארד יורו לביצוע עד שנת 2008. בתוך תכנית זו מוקדשים 3.8 מיליארד יורו לתכנית שמטרתן הגדלת כמות המים, כאשר גולת הכותרת של התכנית החדשה היא הקמת 21 מתקני התפלה בעלות של 1.4 מיליארד יורו, המכרזים למתקנים אלו יצאו בשנת 2006. פרויקטים רבים נוספים צפויים בתחומים של ניהול מים, שימוש חוזר, חסכון ואיכות. חברות ישראליות בעלות ידע וחברות עם מוצרים מתקדמים יהיה מקום רב לפעילות בשנים הקרובות.

**שפכים:** סה"כ היקף הענף מוערך ב- 2.2 מיליארד יורו. סה"כ ההשקעות השנתיות בתחום היו קרוב למיליארד יורו ומועסקים בו 44 אלף איש.

בחלוקה תת ענפית, הטיפול בפסולת עירונית מוצקה הוא התחום הגדול ביותר, עם היקף פעילות של 1.2 מיליארד יורו, מעל ל- 700 מיליון יורו השקעות ו- 35 אלף מועסקים. תחום השפכים התעשייתיים עומד על כ- 180 מיליון יורו, עם השקעות של כ- 200 מיליון יורו ו- 3,000 מועסקים. תחום השפכים התעשייתיים צפוי לגדול בממוצע שנתי של 10% בשנים הקרובות. סה"כ השפכים התעשייתיים הלא מסוכנים שיוצרו בשנת 2000 עמד על 63 אלף טון, עלייה של 9.2% לעומת 1999, ושפכים מסוכנים על כ- 1,400 טון, עלייה של 4.5% לעומת 1999. ענף המחזור התפתח רבות בשנים האחרונות. בשנת 2005 מוחזר 60% מהנייר והקרטון, 45% ממוצרי זכוכית, ו- 47% ממוצרי הפלסטיק. בסה"כ נאסף קרוב למיליון טון חומר למיחזור. ספרד אימצה את יעדי הא"א בתחום להגיע לשיעורי מיחזור של 55%-80% (תלוי בסוג החומר) עד סוף שנת 2008.

כיום בספרד רשת בעלת פריסה ארצית של כ- 100 מרכזים מורשים לטיפול הרכבים שיצאו מכלל שימוש. תקנות חדשות מחייבות כי עד שנת 2006 80% ממשקל הרכבים הללו ימוחזר. כמו"כ התקנות מיועדות להביא לצמצום השימוש במתכות כבדות אשר אינן ניתנות למיחזור בתהליך הייצור של רכבים חדשים.

בנושא שפכים ביתיים, מתפתח מודל חדש לאיסוף הפסולת ישירות מהבתים לתחנות הטיפול. כיום 93 אלף בתים משתמשים בשיטה זו, והצפי הוא כי בשנת 2005 יהיו 235 אלף בתים מחוברים. בברצלונה אף תכנית מוגדרת להשקעה של 230 מיליון יורו עד שנת 2006 לחיבור בתי מגורים לטכנולוגיה זו. ע"פ החברה המפעילה שיטה זו חוסכת כ- 40% מעלות איסוף הפסולת.

**אנרגיה חלופית:** ע"פ סקר של חברת הייעוץ "ארנסט & ינג" ספרד היא המדינה האטרקטיבית ביותר לפעילות בתחום האנרגיה החלופית. הסיבות לכך נעוצות בליברליזציה והתחרות בשוק החשמל, ביעדים הגבוהים שהציבה לעצמה הממשלה הספרדית בתחום ומחויבותה לנושא, הן ברמת הממשל המרכזי והן ברמת הממשלים האיזוריים. כמו כן, בספרד חברות מקומיות חזקות בתחום וקיימת נגישות יחסית גבוהה למציאת מימון להשקעות בפרוייקטים.

סך כושר הייצור של אנרגיה ירוקה הגיעה בשנת 2006 לכ- 16% מסך כל ייצור האנרגיה בספרד. כיום מהוות האנרגיות הנקיות כ- 6% מסך צריכת האנרגיה בספרד, כאשר ע"פ התכנית לפיתוח אנרגיות חלופיות, היעד המוגדר הוא להגיע לכך ש- 12% מסך האנרגיה המיוצרת בשנת 2011 תהיה ממקורות חלופיים. ע"פ הערכות, בשנת 2010 כושר ייצור אנרגיה ממקורות חלופיים יעמוד על 26 אלף מגה וואט, מה שיצריך השקעות של 15 מיליארד יורו עד סוף העשור. חברות האנרגיה מתכננות להשקיע 3 מיליארד יורו עד שנת 2007 (16.5% מסך השקעותיהן המתוכננות לתקופה זו) בתחום האנרגיות החלופיות.

ייצור **אנרגיה מרוח** הוא תחום בו ספרד חזקה במיוחד, וכיום היא היצרנית השנייה בגודלה בעולם של אנרגיית רוח. בשנת 2006 כושר הייצור של אנרגיה מסוג זה עמד על כ- 12,000 מגה ואט, התפתחות מהירה זו מחזקת את התפיסה כי ב- 2008 יתפוס מקור זה את המקום השלישי במקום הפחם. לאור זאת, ישנן כוונות להעלות את היעד המוגדר ב"תכנית" לשנת 2011 של כושר ייצור של 13,000 מגה ואט מאנרגיית רוח ל- 20,000 מגה ואט ואף יותר. ע"פ ההערכות, ע"מ להגיע ליעד המקורי של 13,000 מגה ואט נדרשות השקעות של 5 מיליארד יורו, אולם אם היעד אכן יועלה ל- 20,000 ההשקעות הנדרשות עד שנת 2011 יעמדו על 12 מיליארד יורו. הגורם העיקרי המעכב התפתחות מהירה יותר בתחום הוא תלות המערכת ברוח ועל כן חוסר היציבות באספקה. אחד הפתרונות המתפתחים הוא יכולת תחזית טובה יותר של הרוח כמו גם שיפורים הנדסיים ויצירת אפשרויות צבירה.

מקור נוסף לאנרגיות חלופיות הוא **המים**, באמצעות טכנולוגיה מיני-הידראולית. בשנת 2006 עמד כושר ייצור אנרגיה ממים על 1,800 מגה ואט. היעד לשנת 2011 עומד על 2,380 מגה ואט. בשל סיבות אקולוגיות מדובר על מתקנים בעלי כשר ייצור נמוך מ- 10 מגה ואט. שוק **האנרגיה הסולרית** למטרת חימום מים מקבל דחיפה משמעותית לאחר שנכנסה לתוקף בשנת 2005 תקנה המחייבת להתקין פנלים סולריים בכל הבניינים החדשים ובכל הבניינים העוברים שיפוץ. כיום נבנים בספרד כ- 500 אלף דירות חדשות בשנה. מטרת התקנה היא להגיע לכך שעד סוף העשור יהיו מותקנים 4.5 מיליון מ"ר של פנלים סולריים, לעומת 581 אלף המותקנים כיום.

תחום האנרגיה הסולרית לייצור חשמל נמצא כיום בהתפתחות מהירה, בעיקר לאחר הכללתו במרץ 2004 כטכנולוגיה הזכאית לסיוע מהמדינה. בשנת 2006 הגיע כושר הייצור במתקנים של 5 עד 100 קילו ואט על 43 מגה ואט, כאשר היעד לשנת 2011 בתחום זה הוא להגיע ליכולת ייצור של 400 מגה ואט. פרויקט גדול בתחום אשר שווה להזכיר הוא פרויקט להקמת תחנת כח עם כושר ייצור של 100 מגה ואט, בהשקעה של 500 מיליון יורו, תחנה אשר תהיה הגדולה באירופה.

**אנרגיית הביו-מסה**, דהיינו ייצור אנרגיה מחומרים אורגניים, התפתחה עד שנת 2001 ומאז נעצרה למעשה בשל התנגדויות לטכנולוגיה זו. עם זאת הציפיות לצמיחה בתחום זה גדולות מאוד, כאשר בשנת 2006 היווה כושר הייצור 0.6% מסך כל הייצור של אנרגיות חלופיות, כאשר היעד ל- 2011 הוא 1,695 מגה ואט. טכנולוגיה זו צפויה לקבל דחיפה גדולה בשנים הקרובות לאור רצון הממשלה להגיע ליעד ש- 12% מסך האנרגיה בשנת 2011 תהיה ממקורות חלופיים.

**זיהום האטמוספירה**: ע"פ אמנת קיוטו מחוייבת ספרד להגיע לכך שבשנים 2008-2012 רמת פליטת ה- CO<sub>2</sub> שלה לא תהיה גדולה ביותר מ- 37% מרמת הפליטה בשנת 1990, 15% הקבועים באמנה ועוד 27% אשר מקורם המנגנוני הגמישות. ספרד עומדת כבר כיום ביותר מ- 40% מעל לבסיס 1990 עם פליטה בשנת 2006 של 9.59 טון לבן אדם, לעומת 9.9 טון ב- 2005. ע"פ קצב הגידול הנוכחי צפויה ספרד להגיע לרמת פליטה של 445 מיליון טון בשנת 2010, המהווה חריגה של 39% מהיעד.

החל משנת 2005 נכנסו לתוקף מגבלות על זכויות הפליטה של החברות המזהמות העיקריות, כאשר חריגה מהקצאות אלו תגרור קנסות כבדים. לחברות שיחרגו מ"זכויות" הפליטה שהוקצו להן תהיה היכולת לקנות "זכויות" מחברות אחרות אשר אינן מנצלות את מלוא הקצאתן. דרכים נוספות ל"רכישת זכויות" הן השקעות בפרוייקטים "נקיים" במדינות מתפתחות ובמדינות מזרח אירופה או העברת כסף לקרן של הבנק העולמי, המיועדת להשקעות בפרוייקטים "נקיים".

הסף שהציבה הממשלה לשנים 2005-2007 הוא פליטה שנתית של 401 מיליון טון, כאשר מתוך כך 160 מיליון טון הוקצו לסקטורים המזהמים במיוחד, אשר ניתנים לפיקוח: חברות חשמל, חברות מתכת, קרמיקה, מלט, נייר וזכוכית. סה"כ החברות בפיקוח עומד על 1,066. שאר הזיהום מקורו בסקטורים אשר אינם ניתנים לפיקוח ישיר, כגון התחבורה או הצריכה הביתית.

ע"פ התכנית של ממשלת ספרד בסוף 2012 החריגה מפליטת 1990 תהיה 24%, דהיינו 9% מעל המחוייבות. הדרך לפצות על כך תהיה באמצעות פרויקטים נקיים במדינות מתפתחות (2%), המקסימום המותר) ו"רכישת זכויות" משוק הבינ"ל (7%).

ע"פ מחקר שעשתה חברת הייעוץ PWC, בשנת 2010 תהיה הפליטה של ספרד 451 מיליון טון, מה שיגרום לעלות לכלכלה הספרדית של 9-18 מיליארד יורו בין השנים 2008-2012 למטרת רכישת זכויות זיהום. כמו"כ מעריכה PWC כי למשק הספרדי יגרם הפסד תל"ג של 19 מיליארד בתקופה זו בעקבות האמורה.

מהערכות אלו ניתן להסיק כי צפויות השקעות בהיקפי מיליארדי יורו בשנים הקרובות להפחתת רמת הזיהום של התעשייה הספרדית. הצפי הוא כי ההוצאה על צמצום זיהום האוויר יהיה של כ- 700 מיליון יורו בשנה עד 2012. כמו"כ צפויות השקעות בפרוייקטים ירוקים במדינות שלישיות בהיקף 500 מיליון יורו בין השנים 2008-2012.

אחד הסקטורים המזהמים ביותר הוא סקטור האנרגיה, בשל הגזים הנפלטים מייצוא אנרגיה מפחם. חברות החשמל צפויות להשקיע בשנים הקרובות 6 מיליארד יורו בהפחתת הזיהום. ענף נוסף הוא הכימיה. בשנת 2002 השקיעו חברות הענף סך של כ- 200 מיליון יורו בהפחתת הזיהום. צפויות השקעות בהיקף 2.4 מיליארד יורו בשנים הקרובות.

בשל הפוטנציאל הרב הטמון בענף זה והעניין הרב שיש לחברות ישראליות בשוק הספרדי מתכננת המחלקה הכלכלית לארגן פעילויות עבור חברות ישראליות לספרד ולארגן עבורן פגישות עם גורמי ממשל וגורמים בתעשייה המקומית לבחינת אפשרויות שיתופי פעולה.

### 3.1.7. אבטחה

ספרד מדינה אשר סובלת שנים רבות מטרור פנימי, הטרור הבסקי. פיגועי ה- 11 במרץ בארבע רכבות במדריד, אשר גבו 191 קורבנות ו- 1,400 פצועים, המחישו עוד יותר את איום הטרור בספרד, ובעקבותיהם גוברת הדרישה להגברת האבטחה, בעיקר במערכות התחבורה הציבורית. התקנות החדשות נכנסו לתוקף בשנים האחרונות בנושא אבטחת תובלה ימית והשקעות בהגברת אבטחת שדות תעופה, רכבות ומתקנים רגישים נוספים מציעים כר נרחב לפעילות חברות ישראליות. כמו"כ ספרד מתמודדת כבר מס' שנים עם בעיה של הגירה בלתי חוקית וסחר בסמים, שמקורם בעיקר במדינות צפון אפריקה ואמריקה הלטינית.

גורמים אלו צפויים להביא לגידול בהוצאות על בטחון ציבורי בשנים הקרובות. תחומים ספציפיים הצפויים לגדול ולהציע הזדמנויות לחברות ישראליות הם אבטחת גבולות, אבטחת נמלי ים ושדות תעופה, אבטחת מכולות, אבטחת רכבות ומערכות הסעה המונית, הגנת חופים, אבטחת מתקנים תעשייתיים, מתקנים רגישים ומשרדים ממשלתיים והכשרת אנשי אבטחה.

גם נושא הביטחון האישי עומד על סדר היום עקב התגברות הפשיעה העירונית והביקוש לאבטחת בתים פרטיים גם הוא צפוי לגדול.

היקף השוק בשנת 2006 הוערך ביותר מ- 3 מיליארד יורו, כאשר מתוך זה כ- 500 מיליון יורו יבוא. ענפי הפעילות המרכזיים הם שמירה ואבטחת אתרים (63%), מערכות אבטחה (18%), העברת כספים (10%), מערכות אזעקה מרכזיות (8%) ושומרי ראש (5%). השוק צפוי לצמוח בקצב גידול שנתי של 10% בשנים הקרובות.

**ד.1.4. אבטחת מידע לסקטור הפיננסי**

מערכות המידע בבנקים וב"קופות החסכון" (Cajas de Ahorro) הספרדיים הן מודרניות ומתקדמות. נושא אבטחת המידע בסקטור הפיננסי חיוני להגברת יעילותו ולצמיחה בשירותים פיננסיים מבוססי אינטרנט. טכנולוגיות ישראליות חדשניות ימצאו בספרד שוק אטרקטיבי.

כמו"כ הבנקים הספרדיים פעילים מחוץ לספרד, בעיקר בפורטוגל ובמדינות אמל"ט, והחלטות על השקעות טכנולוגיות בסניפיהם מחוץ לספרד מתקבלות בד"כ בתיאום עם המטה בספרד.

המחלקה הכלכלית מצויה בקשר עם מנהלי מחלקות ה-IT בבנקים הגדולים ובשנת 2007 מתוכננת פעילות להגברת הטמעת פתרונות ישראליים בבנקים וב"קופות" הספרדיים.

**ד.1.5. ציוד רפואי**

ספרד היא השוק התשיעי בגודלו בעולם לציוד רפואי ושירותי בריאות. קרוב ל-90% מהציוד הרפואי הנמכר בשוק הספרדי מקורו ביבוא. בשנת 2006 שווי השוק היה של 5.5 מיליארד יורו, מתוך זה 3.3 מיליארד יבוא, אשר מורכב בין השאר ממוצרי אופטיקה, מוצרים אלקטרוניים, מוצרי מעבדה ומוצרי אבחון. ע"פ האיגוד המקצועי המקומי, FENIN, התעשייה המקומית מורכבת מיותר מ-1,000 חברות (מעט יצרנים והרבה מפיצים של ציוד מיובא) וסך של 25 אלף איש מועסקים בענף. ענף זה צפוי לצמוח ב-10% לשנה בשנים הקרובות.

עיקר הרכש נעשה ע"י בתי חולים ציבוריים (כ-90%), השאר ע"י בתי חולים וקליניקות פרטיות. תהליכי הרכש בבתי החולים הציבוריים מחייבים הוצאת מכרזים, אך למכרזים אלו מוזמנים רק ספקים מורשים, אשר נמצאים בקשר שוטף עם גופי הרכש בבתי החולים. מעבר לכך, לאחרונה חלה רפורמה בשוק זה, כאשר סמכויות רבות עברו מהממשל המרכזי לממשל האוטונומי, מה שמקשה על פעילות המכירות של יצרניות הציוד הרפואי. הסקטור הפרטי אינו רוכש באמצעות מכרזים אלא מספקים נבחרים. גורמים אלו, כמו גם החשיבות המיוחדת בענף זה לשירות לאחר מכירה, מובילים למסקנה כי חברה ישראלית הרוצה לפעול בספרד יש עליה למצוא מפיץ הולם עם פריסה ארצית מתאימה או להקים בספרד חברה בת או סניף.

קיימת בעיה חריפה של עיכוב בתשלומים של בתי החולים הציבוריים וחשוב לקחת זאת בחשבון בעת מו"מ עם בתי חולים מפיצים מקומיים. עם זאת חל תהליך של שיפור משמעותי במהירות התשלומים, ואם בעבר תשלום היה עשוי להתעכב במשך 18 חודש, כיום בד"כ תוך 3-6 חודשים מתקבל התשלום.

במכרזים הציבוריים קיימת דרישה שלמוצרים יהיה תקן CE. תקן זה הוא אירופאי ולכן חברה ישראלית אשר קיבלה כבר תקן CE למוצריה במדינה אחרת של האיחוד, תקן זה יוכר גם בספרד. חברה אשר ספרד היא המדינה הראשונה האירופאית בה היא פעילה, צריכה לעבור את התהליך לקבלת התקן, אשר אורך במוצע 6-8 חודשים.

ספרד היא המדינה הראשונה באירופה ורביעית בעולם בהוצאות על רפואה אסתטית, עם מחזור ענפי של יותר מ-3 מיליארד יורו בשנה. כירורגיה אסתטית מהווה כ-1/3 מהביקוש בענף ו-2/3 מהכנסות הענף, בעוד טיפולים קוסמטיים (ללא התערבות כירורגית) מהווים 2/3 מהביקוש ו-1/3 מההכנסות. בענף כ-6,000 אנשי מקצוע, אך רק 600 רופאים בעלי תארים מוכרים.

**6.1.7. חקלאות**

הענף נמצא כיום בצומת דרכים. מצד אחד לא ברור עדיין מה תהיה מדיניות האיחוד האירופאי בנוגע להמשך סבסוד הסקטור והגנה ע"י מכסות יבוא. מצד אחר ברור לכל כי במקדמ או במאוחר לא תהיה ברירה לחקלאים הספרדים, ואלה שירצו להמשיך ולפעול בענף יצטרכו להתייעל ולשפר את מעמדם התחרותי. המשמעות של כך היא השקעה בטכנולוגיות והזדמנויות עסקיות לחברות ישראליות העוסקות בזרעים, טכנולוגיות מתקדמות לחקלאות אינטנסיבית ומערכות שליטה ובקרה.

באופן מסורתי היו משק החי, החלב והעופות המרכיבים המרכזיים בחקלאות הספרדית והיוו כ- 42% מהכנסות הענף. אולם בשנים האחרונות פירות וירקות, שמן זית ויין תופסים נתח חשוב יותר ובשנת 2002 השתוו במשקלם לענפים המסורתיים. מעבר לכך, הפירות, הירקות, שמן הזית והיין מהווים 70% מהיצוא החקלאי הספרדי והמגמה היא להגדיל את משקלם.

תחומי הפעילות הבולטים של ספרד הם: יין, שמן זית, הורטיקולטורה, משק החי ודגה. בשנת 2006 ייצרה ספרד 880 אלף טון שמן זית בשווי כולל של 2.5 מיליארד יורו. מס' העופות שגודלו עמד על 1.7 מיליארד. יינות לה ריוחה, המותג הספרדי המוביל, ייצרו כ- 280 מיליון ליטר יין עם הכנסות של כ- 1.2 מיליארד יורו. יצוא פירות וירקות הסתכם בשנה האמורה ב- 12 מיליארד יורו. יעדי היצוא העיקריים היו גרמניה, צרפת, בריטניה והולנד.

אחד התחומים המציעים אפשרויות רבות לחברות ישראליות הוא ההורטיקולטורה. בפרובינציית אלמרייה בדרום ספרד קיים ריכוז החממות הגבוה בעולם וסך שטחי החממות מסתכם ב- 25 אלף הקטר. מחזור המכירות של המגדלים מהאיזור היה בשנת 2005 כ- 1.5 מיליארד יורו, גידול של 9.4% לעומת 2004. קיימת תכנית להשקעות באיזור בהיקף 285 מיליון יורו עד 2006 להגנה מפני מחלות, שיפור האיכות, שיפור ההשקיה, הקטנת הפגיעה הסביבתית והגברת המו"פ. השוק מציע הזדמנויות רבות לחברות ישראליות, אך יש לקחת בחשבון כי זהו שוק מאוד תחרותי בו פעילות בנוסף לחברות המקומיות חברות בינ"ל מובילות, כמו גם חברות ישראליות.

תחום נוסף הוא החקלאות האורגנית. האיזורים בהם מרוכזת פעילות בתחום זה הם אנדלוסיה, קסטייה לה-מנצ'ה, אקסטרמדורה, ארגון וקטלוניה. כיום בספרד שטחי גידול חקלאות אורגנית בהיקף של כ- 926 אלף הקטר, מעל ל- 2000 חברות לעיבוד מוצרים אקולוגיים ומחזור ענפי של יותר מ- 300 מיליון יורו. ממשלת אנדלוסיה החליטה על תכנית להשקעה של 100 מיליון יורו עד 2006 לפיתוח תחום החקלאות אקולוגית ואחת ממטרותיה המרכזיות של התכנית היא להעלות את חלקה של אנדלוסיה בחקלאות האורגנית העולמית מרמה נוכחית של כ- 2% ל- 7%. כיום כ- 90% מהתוצרת החקלאית האקולוגית מיוצאת למדינות בהן ביקוש גבוה למוצרים אלו כמו אוסטרליה, גרמניה, שווייץ ויפן, בעוד כ- 50% מהצריכה המקומית מקורה ביבוא.

תחום נוסף אשר יכול להוות הזדמנות עסקית לחברות ישראליות הוא התכנית הלאומית להשקיה. באוטונומיית ולנסיה צפויות השקעות בהיקף 800 מיליון יורו עד 2008 להטמעת מערכות השקיה בטפטוף ב- 115 אלף הקטר. 75% מההשקעות ימומנו ע"י הממשלה. הממשל המקומי אף מתכוון להגביר השימוש במים ביתיים בחקלאות ולהגיע לשימוש חוזר של כ- 65% מהמים הביתיים, לעומת 40% כיום.

תחום הדגה אף הוא מציע הזדמנויות לחברות בתחום. ספרד היא מדינה מובילה מבחינת ייצור, והמדינה השנייה בגודלה במונחי צריכת מוצרי דגים לנפש.

### **ד.1.7. בנייה ותשתיות תחבורה**

ענף הבנייה ימשיך להיות מקטרי הצמיחה המרכזיים של המשק הספרדי בשנים הבאות, קצב הצמיחה ב-2006 היה של כ- 5,8%, אך צפויה האטה עד לרמות של כ- 3% בשנה, רחוק מהצמיחה של 4% ו- 5% של השנים האחרונות.

הצמיחה היא הן בתחום הבנייה למגורים והן בפרוייקטים בתחום התשתיות. תחום התשתיות מקבל מימון מהא"א, אשר הולך וקטן וצפוי להצטמצם משמעותית בשנת 2007. עקב כך עד 2007 קיים חלון הזדמנויות לחברות ישראליות היכולות לספק שירותים ומוצרים לפרוייקטי תשתיות.

בתחום הבנייה למגורים, מס' הדירות החדשות הנמכרות בשנה עומד כיום על כחצי מיליון דירות בשנה, כאשר הצפי הוא להמשיך ביקוש בהיקף דומה עד שנת 2008, וירידה להיקף ביקוש שנתי של כ- 430 אלף דירות בין השנים 2009-2013. תחום זה מושפע חיובית מביקוש גדל והולך של רכישת דירות ע"זרים, דירות המשמשות כדירות קיט או פרישה לפנסיה.

גורם משמעותי המשפיע על התפתחות הענף הוא העלייה החדה בריבית שחלה בתקופה האחרונה, היום עומד שער הריבית הרשמי על 4.25%, לעומת שער ריבית של 10% לפני עשור. עם כניסת היורו חלה ירידה משמעותית בשערי הריבית, אשר הגיעו לרמה של 2%, עובדה זו גרמה לגידול ברמת החובות של הציבור. ישנה אמונה כי המשבר הנוכחי בתחום זה ישפיע בצורה מינורית על השוק הספרדי.

מחזור הענף בשנת 2003 הסתכם ב- 185 מיליארד יורו, כאשר הסקטור הציבורי מהווה 22% מסך הענף והפרטי 78%. ענף זה תרם בשנת 2002 8.6% לתמ"ג הספרדי.

בחיתוך תת ענפי היוותה הבנייה למגורים 36% מסך פעילות הענף (כ- 7,5% יותר לעומת 2005), בנייה שלא למגורים 16% מהענף (כ- 2% יותר לעומת 2005), עבודות שיפוצים ואחזקה 24% (כ- 4% יותר לעומת 2005) ופרוייקטי תשתיות והנדסה אזרחית 24% מהענף (כ- 7% יותר לעומת 2005).

הפעילות הבינ"ל של חברות הבנייה הספרדיות הכניסה להן 5 מיליארד יורו. עיקר הפעילות היתה במדינות אירופה (55%), מדינות אמל"ט (32%) אסיה (5%) ואפריקה (5%).

### **תשתיות תחבורה**

פרוייקטים רבים בתחומי התשתיות ממומנים בסיוע כספי האיחוד האירופאי. מקורות מימון אלו צפויים לקטון באופן משמעותי בשנת 2007 עם העברת מוקד כספי הסיוע של הא"א למדינות שהצטרפו לאיחוד. על כן, בשנים הקרובות, עד 2007, קיים חלון הזדמנויות לחברות היכולות להציע שירותים ומוצרים בתחום תשתיות התחבורה.

הסקטור העסקי החל כבר להיערך לצמצום הצפוי במשאבים הציבוריים המופנים להשקעות בתשתיות, והגיש לממשלה בחודש נובמבר 2004 הצעה לתכנית השקעות בהיקף כ- 20 מיליארד יורו בין השנים 2005-2012, כאשר הסקטור הפרטי מממן כ- 90% מההשקעה הנדרשת.

**שדות תעופה:** בספרד 46 שדות תעופה מסחריים פעילים. בשנת 2006 תנועת הנוסעים הגיעה ל- 193 מיליון איש (עלייה של 6.8% לעומת 2005) ותנועת הסחורות ל- 613 מיליון טון (עלייה של חצי אחוז). נמלי התעופה עם תנועת הנוסעים הגדולה ביותר בשנת 2003 היו מדריד, פלמה דה מיורקה, ברצלונה ומלגה. השדות העיקריים לתנועת סחורות בשנה זו היו מדריד, ברצלונה, ויטוריה, האיים הקנריים וטנריף.

הגורם האחראי על הפעלת שדות התעופה הוא AENA ( Aeropuertos Españoles y Navegación Aérea) השייך למשרד התשתיות. ע"פ תכנית השקעות רב שנתית, בשנים 2000-2007 הושקעו 11.4 מיליארד יורו בתשתיות שדות תעופה ותנועה אווירית.

**נמלי ים:** בשנת 2005 הסתכמה תנועת הסחורות ב- 50 הנמלים החשובים ב- 442 מיליון טון, עלייה של כ- 8% לעומת 2004, ו- 23 מיליון נוסעים. הנמלים העיקריים לתנועת סחורות היו אלחסיס, ברצלונה, ולנסיה, בילבאו וטרגונה.

הגורם האחראי לנמלי הים הוא Puertos de Estado, השייך למשרד התשתיות. מתחת לגורם זה פועלים 27 רשויות נמלים איזוריות האחראיות לתפעול 50 הנמלים הנחשבים לנמלים בעלי אינטרס לאומי.

ע"פ תכנית רב שנתית בשנים 2000-2007 בוצעו השקעות של 10.5 מיליארד יורו בתשתיות נמלי ים. בנוסף צפויות בשנים הקרובות השקעות בתחום אבטחת נמלי ים ותנועה ימית בשל כניסתו לתוקף של קוד ה- ISPS בשנת 2004.

**רכבות:** ב- 2006 רשת הרכבות של ספרד כללה כ- 15,000 ק"מ, כ- 8,500 ק"מ מכך מחושמלות. בשנה זו 4% מסך תנועת הנוסעים הפנימית היתה ברכבת, ו- 3% מסך תנועת הסחורות הפנימית. קיימים שלושה קווי רכבות מהירות מדריד-סביליה, מדריד-לרידה-טרגונה ומדריד-סרגוסה-אוהסקה.

ע"פ תכנית רב שנתית בשנים 2000-2007 צפויות השקעות של 40.5 מיליארד יורו בתשתיות רכבת. מטרה מרכזית של התכנית היא יצירת רשת רכבות מהירות באורך 7,200 ק"מ, כאשר כיום קיימים רק 2 קווי רכבת מהירה מדריד-סביליה (471 ק"מ) ומדריד-ליידה (481 ק"מ). פרויקט חדש אשר הוכרז בנובמבר 2003 ע"י הא"א הוא רכבת מהירה בין מדריד לליסבון. הביצוע מתוכנן לשנים 2006-2011 וההשקעה הצפויה היא 5.7 מיליארד יורו. פרויקטים נוספים אשר הוכרזו באותו מועד הם רכבת מהירה בין אפורטו שבפורטוגל וויגו שבספרד בעלות 8.7 מיליארד יורו, וקו דומה בין פיגרס שבספרד ופרפיניאן שבצרפת בעלות 905 מיליון יורו. הגורם המפעיל את רשת הרכבות במדינה הוא RENFE.

**כבישים:** ב- 2006 אורכה של רשת הכבישים בספרד היה 655 אלף ק"מ, מתוכם 537 אלף ק"מ כבישים בין-עירוניים ו- 128 אלף כבישים עירוניים. אורך הכבישים המהירים היה 12 אלף ק"מ. ע"פ תכנית רב שנתית בשנים 2000-2007 צפויות השקעות של 39.8 מיליארד יורו בתשתיות כבישים מהירים, אשר צפויים להגיע בשנת 2010 ל- 13 אלף ק"מ. התאחדות התעשיינים הגישה לממשלה בנובמבר 2004 הצעה לתכנית רב שנתית (2005-2012) להשקעות בכבישים מהירים. היקף ההשקעה הצפוי הוא 16.5 מיליארד יורו, כאשר מרביתה תיעשה ע"י הסקטור הפרטי.

### **8.1.7. אנרגיה**

ענף זה עבר החל משנת 1998 תהליכי ליברליזציה והפרטה. כיום בספרד 4 חברות חשמל השולטות במעל ל- 90% מהשוק ושתי חברות דומיננטיות בשוק הגז הטבעי. כיום יכול הצרכן לבחור בין קבלת שירותי חשמל וגז במחיר הקבוע ע"י הממשלה או להגיע להסכם אינדיבידואלי

עם ספקיות האנרגיה. כיום גם ניתן לקבל רשיונות לייצור חשמל באופן פרטי ולמכירתו לרשת הציבורית.

תהליכי הליברליזציה עברו ב- 2005 לשלב הבא, עם פתיחת שוק אנרגיה משותף לחצי האי האיברי. ע"פ התכנית, יוכלו חברות האנרגיה הספרדיות והפורטוגוזיות להציע את שירותיהם לצרכנים בשתי המדינות.

מגמה חשובה בתחום זה הוא ההשקעות הצפויות באנרגיות ממקורות אלטרנטיביים ובהפחתת זיהום האוויר. כהוכחה לכך, בשנת 2007 אושרר הסיוע הממשלתי והיחס המועדף לאנרגיה האלטרנטיבית. בשנת 2006 גדל הייצור של אנרגיה נקייה ב- 9.4%.

צפויות השקעות גדולות בשנים הקרובות, אשר מטרתן הגדלת היצע האנרגיה, וגיוון מקורות האנרגיה לאנרגיה ממקורות חלופיים, מגז ומפעלים משולבים. ע"פ איגוד ספקיות האנרגיה, צפויות חברות האנרגיה להשקיע 24.3 מיליארד יורו עד 2011, כאשר מתוך זה בשנת 2006 צפויות השקעות של כ- 5.6 מיליארד יורו. מתוך סך ההשקעות, 3.3 מיליארד יושקעו בייצור אנרגיה והשאר, 2.3 מיליארד בהובלה והפצה. בחבל הבסקים צפויות השקעות כוללות של 4.9 מיליארד יורו עד בין השנים 2001-2010 בפרוייקטים בתחום אנרגיה, שמטרתן הגברת היעילות, הגדלת מקורות חלופיים ועמידה ביעדי אמנת קיוטו. גם לחברת הגז הגדולה תכניות השקעה גדולות, והיא צפויה להשקיע סך של 7.5 מיליארד יורו בין השנים 2003-2007.

חברות ישראליות היכולות לספק שירותים ומוצרים לתעשיות האנרגיה, כמו גם פתרונות אנרגיה ירוקה וחסכון באנרגיה, ימצאו בספרד שוק אטרקטיבי לפעילות.

## **2.2. ענפים אחרים**

### **1.2.2. טכנולוגיות המידע**

ספרד מפגרת לעומת שאר מדינות אירופה בנושא טכנולוגיות המידע. בשנת 2002 היוו ההוצאות על טכנולוגיות מידע 1.9% מהתמ"ג הספרדי, לעומת ממוצע אירופאי של 3.2%. בכל הקשור בחזשנות המשק הספרדי הוא יחסית איטי ושמרן. הדבר בא לידי ביטוי גם ברמת השקעה במו"פ נמוכה של פחות מ- 1% מהתמ"ג, מחצית מהממוצע האירופאי. עם זאת, הממשלה עושה מאמצים רבים לעידוד הטמעת טכנולוגיות המידע, והמגמה היא של הגברת ההשקעות בתחום זה. במדד ההתפתחות הטכנולוגית של הפורום הכלכלי העולמי דורגה ספרד בשנת 2006 במקום ה-32, ירידה נוספת הפעם של 2 דירוגים לעומת 2005. לשם השוואה, ישראל מוקמה באותו מדד במקום ה-18, כאשר את המקומות הראשונים תופסים דנמרק, שוודיה וסינגפור. בשנת 2005 הגיעו הכנסות הענף ל- 15.5 מיליארד יורו, גידול של כ-8% לעומת 2004. כאשר תחום התוכנה צמח ב- 8.9%, תחום השירותים צמח ב- 12% ותחום החומרה ב- 4.5%. תחום שירותי הייעוץ גדל ב- 9.8% בשנת 2006 והגיע ל- 7.5 מיליארד יורו. הצפי הוא לגידול של 10.5% ב- 2007. בחלוקה תת ענפית היווה הייעוץ הטכנולוגי ואינטגרציית מערכות 42% מהענף, שירותי Outsourcing 37%, מחקרי שוק 12.5%, משאבי אנוש 7%, תהליכים ארגוניים 6.4% ואסטרטגיה 1.6%. קטר הצמיחה המרכזי של הענף ב- 2006 היו שירותי ה-



Outsourcing שצמחו בקרוב ל- 20%. בתחום שירותי ייעוץ טכנולוגי ואינטגרציית מערכות צפויה האטה.

בתחום החומרה חל בשנת 2006 גידול של 13.2% במס' יחידות המיחשוב שנמכרו לעומת 2005, בסה"כ נמכרו כ- 4 מיליון יחידות מחשב, מתוכן 2.2 מיליון יחידות, ו- 2.1 מיליון מחשבים ניידים.

תחום התוכנה הוערך ב- 2006 ב- 1.4 מיליארד יורו, עלייה של 8.9% לעומת 2005. מתוך כך 38.4% שייך לתכנה מולטימדיה, 27% לאפליקציות, 11.7% תקשורת, 7.8% פיתוח, 7.3% בסיסי נתונים ו- 3.1% מערכות הפעלה..

סחר באינטרנט – בשנת 2006 שוק ה- B2C הוערך ב- 2.4 מיליארד יורו, עלייה של 59.2% לעומת 2005. בשנת 2007 צפויה המשך מגמת הצמיחה, עם חדירת יותר מחשבים לבתים והגדלת מס' המחוברים לאינטרנט. שוק ה- B2B צמח באופן משמעותי בשנים האחרונות ומוערך ביותר מ- 30 מיליארד יורו, תחום זה צפוי להמשיך ולצמוח גם בקרב חברות קטנות ובינוניות. היקף היבוא השנתי של מוצרי היי טק מוערך ב- 15 מיליארד יורו.

### **ד.2.2. רכב וחלפים**

תעשיית הרכב הספרדית היא השביעית בגודלה בעולם, והשלישית בגודלה באירופה לאחר גרמניה וצרפת. בשנת 2006 יוצרו בספרד 2.7 מיליון רכבים, 1% יותר משנת 2005. כ- 80% מהתוצרת המקומית מיועדת ליצוא לשווקים אירופאיים, הדורשים איכות גבוהה. עיקר הייצור מתבצע ע"י חברות רב לאומיות, המנצלות את היתרונות שיש לספרד להציע: כ"א מיומן וזול יחסית, תעשיית רכיבים מפותחת ושוק מקומי אטרקטיבי. עם זאת, התעשייה נתקלת לאחרונה בהעברת פסי הייצור למדינות זולות יותר, בעיקר למדינות המצטרפות החדשות לא"א. תעשיית הרכיבים והחלפים מונה למעלה מ- 900 חברות המעסיקות כ- 250 אלף עובדים. בשנת 2005 סך מכירות הענף הגיעו לכ- 30 מיליארד יורו, יותר ממחצית מיועד ליצוא, 37% רכיבים לתעשיית הרכב המקומית ו- 12% לשוק החלפים הספרדי. לרוב החברות הבינלאומיות ישנה נוכחות בספרד, החברות הספרדיות מהוות כ- 20%.

### **ד.3.2. ביוטכנולוגיה**

בשנת 2006 היו מעל ל- 500 חברות העוסקות בתחומי הביוטק, אשר העסיקו כ- 80 אלף איש. מחזור הענף בשנה האמורה הגיע ל- 20 מיליארד יורו, כאשר תחום המוצרים הרפואיים והוטרניריים היווה 39% מהסה"כ, התחום הרב-שימושי היווה 33%, תחום החקלאות והמזון היווה 18% ותחום התעשייה 10%. בשנת 2005 עמד היקף ההשקעות במו"פ בענף זה על 200 מיליון יורו, גידול של 30% לעומת השנה הקודמת. מרבית החברות מרוכזות באיזור מדריד, ברצלונה וולנסיה.

### **ד.4.2. כימיקלים**

ענף הכימיקלים הספרדי הוא השביעי בגודלו בעולם והחמישי בגודלו בא"א לאחר ארה"ב, יפן, גרמניה, צרפת, איטליה ובריטניה.

בשנת 2006 היקף הייצור המקומי היה 38.1 מיליארד יורו, עלייה של 4.5% לעומת 2005. בשנה זו הסתכמה הצריכה המקומית ב- 46 מיליארד יורו (עלייה של 3.7%), היבוא ב- 27.6 מיליארד יורו, והיצוא ב- 19.8 מיליארד יורו. השקעות הענף בשנת 2005 עמדו על 1.6 מיליארד יורו, וסה"כ המועסקים היה 136 אלף. רמת ההשקעה במו"פ הייתה ב- 2006 של 764 מיליון יורו.

הענף חווה שינויים מהותיים בהרכב הייצור. בשנת 1977 היוותה הכימיה הבסיסית 61% מהיקף הייצור המקומי לעומת 40% כיום, כימיה לשימוש אדם, בעלי חיים וצמחים היוותה 19%, לעומת 26% כיום, וכימיה לתעשייה ולצרכן הסופי 20%, לעומת 34% כיום.

#### ד.2.5. מזון ומשקאות

תעשיית המזון והמשקאות בספרד הגיעה להיקף של 65.4 מיליארד יורו בשנת 2005, עלייה של 0.6% לעומת שנת 2004. בענף 31,824 חברות ומהווה 2.54% מסך כל שוק העבודה. תחומי הייצור העיקריים הם עיבוד בשר, משקאות אלכוהוליים, מוצרי חלב ומזון לבעלי חיים. היקף תעשיית הבשר ב- 2006 עמד על 17.6 מיליארד יורו, ותעשיית המשקאות האלכוהוליים 9.2 מיליארד יורו. היקף תעשיית המשקאות הלא אלכוהוליים הגיע בשנת 2003 ל- 4.2 מיליארד יורו. לספרד היה בשנת 2005 עודף מסחרי בינ"ל בענף זה, כמו ב-5 השנים שקדמו. סה"כ יצוא מוצרי חקלאות ומזון בשנת 2005 הסתכם ב- 21.8 מיליארד יורו והיבוא בשנה זו הסתכם ב- 21.5 מיליארד יורו. מרכיבים מרכזיים ביצוא הספרדי היוו פירות, ירקות, בשר, דגים, יין ושמן זית. בהיבט הצריכה היה בשנת 2005 גידול של 4.1% לעומת 2004 וסך הצריכה המקומית הגיעה ל- 77.8 מיליארד יורו. מתוך סך הצריכה, 72.2% היה של משקי בית ו- 25.9% של תעשיית המלונאות והקייטרינג. העליות העיקריות נרשמו בצריכת מוצרי יין איכותי, שמן חמניות, פירות ומאכלים מוכנים.

#### ד.2.6. תרופות וחומרי גלם לתרופות

סך הצריכה המקומית בשנת 2006 עמדה על 12.1 מיליארד יורו, גידול של כ- 8% לעומת שנה קודמת, כאשר 10.6 מיליארד מהמכירות היו באמצעות מערכת הביטוח הלאומי. הגידול העיקרי נבע ממכירות תרופות למערכת הדם, מערכת העצבים המרכזית, מערכת הרבייה והשתן ותרופות קרדיו-וסקולריות. סך הייצור המקומי הסתכם ב- 11.1 מיליארד יורו. בענף פעילות כ- 219 מעבדות ומועסקים כ- 39 אלף איש. סה"כ היבוא בענף הסתכם בשנה האמורה ב- 7.6 מיליארד יורו (עלייה של 5.3% לעומת 2005) והיצוא ב- 5.9 מיליארד יורו (עלייה של 24.3%). חברות רב-לאומיות מובילות מושקעות בספרד. בין החברות ניתן לציין את נוברטיס, פיצר, לילי, מרק, בריסטול מייארס, רושה, ג'ונסון & ג'ונסון, באייר וגלקסקו סמית' ליינ.

#### ד.2.7. אלקטרוניקה

היקף הביקוש בשוק הספרדי למוצרי אלקטרוניקה ורכיבים אלקטרוניים הסתכם ב- 2006 ב- 73.3 מיליארד יורו, עלייה של 8% לעומת 2005, וזאת עקב התחזקות שוק האלקטרוניקה העולמי. בניתוח תת ענפי הביקוש למוצרי תקשורת ומחשוב הסתכם ב- 42.5 מיליארד יורו (עלייה של 9%), הביקוש לרכיבים אלקטרוניים ב- 3.3 מיליארד (עלייה של 9%), ומוצרי צריכה אלקטרוניים 4 מיליארד יורו (עלייה של 7%). היבוא עלה ב- 6% והגיע ל- 17.4 מיליארד יורו, בזמן שהיצוא הסתכם ב- 4.2 מיליארד יורו, עלייה של 8%. היקף הייצור המקומי הגיע בשנה האמורה ל- 60 מיליארד יורו, ירידה של 9% לעומת 2005.

מוצרי צריכה: שוק תחרותי מאוד אשר רשם עליה משמעותית בשנים האחרונות בעיקר לאור המעבר למוצרים דיגיטליים. בשנת 2006 היקף הענף היה של 4.6 מיליארד יורו, עליה של 23% לעומת 2005. המרכיבים העיקריים הם מכשירי טלוויזיה (34%), מכשירי שמע (24%), מצלמות דיגיטליות (17%) ומוצרי וידאו (14%). ספרד היא היצואנית הגדולה בעולם של טלוויזיות. ב-2006 היצור עלה ב-31% וסך השוק עלה ב-7%.

רכיבים אלקטרוניים: בשנת 2006 הייצור המקומי ירד ב-1% לעומת 2005. לעומת זאת, עלה הביקוש המקומי ב-9%. מעריכים כי צמיחה זו נובעת מהביקוש המחודש למוליכים למחצה, המענה לביקוש זה התבסס בעיקר ביבוא. ייצוא רכיבים היווה ב-2006 מסך כח הייצוא. מוצרים מקצועיים: בשנת 2006 גדל הייצור המקומי ב-8%. יישומים תעשייתיים היוו 45% מסך הייצור המקומי. היישומים צבאיים היוו 14% והיישומים הרפואיים 22%. הייצוא של מוצרי אלקטרוניקה מקצועיים היווה 6% מסך הכל הייצוא.

מוצרי תקשורת ומחשוב: עקב השיפור העולמי בתחום זה, נרשמה עליה של 5% בייצור מוצרי תקשורת. כמו כן, חלה עליה בשירותי מחשוב ותוכנה של 9%, תחום זה הסתכם ב-15.6 מיליארד יורו. באותה מידה גדל הביקוש לטלפונייה ניידת. מס' מנויי הטלוויזיה בכבלים וטלוויזיה דיגיטלית ממשיך לגדול.

### ד.2.8. תיירות

ספרד היא היעד התיירותי השני בעולם במונחי מס' תיירים (לאחר צרפת) ובמונחי הכנסות (לאחר ארה"ב). ענף זה מהווה אחד הענפים המרכזיים בכלכלה הספרדית ותורם 11% מהתמ"ג, עם 2.5 מיליון מועסקים, מההווים 12.4% מסך המועסקים במשק.

בשנת 2006 ביקרו בספרד 58.5 מיליון תיירים זרים, עלייה של 4.5% לעומת 2005. תושבי ספרד ביצעו 143.4 מיליון נסיעות, 93.4% מהן היו בתוך ספרד, כאשר 6.6% היו מחוץ למדינה. ההכנסות מתיירות הגיעו בשנת 2006 ל-48.2 מיליארד יורו, עליה של 4.8% לעומת 2005.

היעדים התיירותיים העיקריים היו קטלוניה, האיים הקנריים, האיים הבלאריים, אנדלוסיה, ולנסיה ומדריד, כאשר מדינות המקור העיקריות היו בריטניה, גרמניה וצרפת.

ממשלת ספרד והסקטור הפרטי משקיעים רבות בהעלאת איכות השירותים התיירותיים והתשתיות התיירותיות, כמו גם בגיוון המוצרים המוצעים. מעבר לתיירות "בטן גב" הסקטור מנסה לצמוח מתיירות עסקית, רכישת בית נוסף בספרד ע"י זרים, תיירות ספורט, תרבות וכו'.

ספרד היא המרכז השני בעולם (לאחר ארה"ב) לכנסים וקונגרסים, ובשנת 2002 נערכו בה מעל ל-14,000 כנסים, 2,110 כנסים יותר מאשר ב-2004, עם 2.8 מיליון משתתפים, מה שהכניס למדינה 3.2 מיליארד יורו. מדריד, קטלוניה ואנדלוסיה היו היעדים המרכזיים לפעילות זו.

תיירות הבריאות והיפוי חווה בשנים האחרונות צמיחה מהירה, כאשר בשנת 2006 הכנסות הענף הגיעו ל-2.7 מיליארד יורו, 20% יותר מהכנסות 2005. עם יותר מ-470 מרכזי בריאות, לעומת 128 בשנת 2002. הצפי הוא כי בשנת 2007 יגדלו ההכנסות ב-15%. מרכזי הבריאות מצויים בעיקר באיים הקנריים, האיים הבלאריים, אנדלוסיה, גליסיה, קטלוניה, ארגון וולנסיה. חברות ישראליות עם מוצרי קוסמטיקה ובריאות יוכלו למצוא בתחום זה כר נרחב לפעילות.

## **ה. שיווק מוצרים ישראליים בספרד**

### **ה.1. דרכי פעילות**

לחברה ישראלית המבקשת לשווק את מוצריה בספרד קיימות מס' אפשרויות, החל במציאת יבואן, המשך במינוי מפיצים ועד להקמת חברת בת. לפני חתימה על חוזה משמעותי או החלטה על הקמת מיזם משותף או חברת בת רצוי להתייעץ עם עו"ד מקומי.

#### **ה.1.1. עסקת יבוא**

עסקה זו נוגעת בד"כ אך ורק לפעולה המוסכמת של היבוא, אין היא נוגעת לפעילות הפצה לגורמים שלישיים.

#### **ה.2.1. הסכמי הפצה**

בהסכם זה מגיעים היצואן והמפיץ להסכם הנוגע למחוייבותו של המפיץ לקנות את מוצרי היצואן, לקדם אותם ולמוכרם לגורמים שלישיים ולמחוייבותו של היצואן לעמוד באיכות המוצר המובטחת, בזמני אספקה ולתת את התמיכה השיווקית והטכנית. באופן כללי קיימים 3 סוגי הסכמי הפצה:

הסכם הפצה בלעדי – ע"פ הסכם זה אין היצואן יכול למנות מפיצים נוספים ואין הוא יכול למכור באופן ישיר ללקוחות סופיים באיזור הפעילות של המפיץ.

הסכם הפצה יחיד – ע"פ הסכם זה אין היצואן יכול למנות מפיצים נוספים אך הוא כן יכול למכור ישירות ללקוחות נוספים. הסכם זה יעיל כאשר ישנם לקוחות גדולים ופרוייקטים גדולים בהם מעוניין היצואן לטפל באופן ישיר.

הסכם מפיץ מורשה – ע"פ הסכם זה היצואן יכול למנות מפיצים נוספים. הסכם זה שימושי כאשר מדובר במוצרי צריכה או כאשר ליצואן מגוון מוצרים רחב הפונה לקהלי יעד שונים.

#### **ה.3.1. הסכמי סוכנים**

בהסכם זה מגיעים הצדדים להבנה כי הסוכן יפעל לקידום האינטרסים והמוצרים של היצואן. בניגוד להסכם הפצה אין הסוכן קונה את המוצרים אלא רק פועל מטעם היצואן. באופן כללי קיימים שני סוגי הסכמי סוכנים:

הסכם סוכנים כללי – ע"פ הסכם זה מתחייב הסוכן לפעול לקידום מוצריו של היצואן ולמציאת הזדמנויות עסקיות. הסוכן הוא בעל מעמד עצמאי ופועל במקרה זה מטעם היצרן. בד"כ הסוכן יכול לעבוד עם כמה גורמים בו זמנית, אלא אם כן ברור שיש ניגוד אינטרסים (לדוגמא, מוצרים מתחרים) או הדבר נאסר במפורש בהסכם. שכרו של הסוכן יכול להיות סכום קבוע, עמלה או שילוב של השניים.

הסכם סוכנות ע"פ עמלה – במקרה זה ההסכם הוא נקודתי ונוגע לעסקאות מוגדרות, אשר מתפקידו של הסוכן לקדם, ורק כאשר מתבצעת העסקה מקבל הסוכן עמלה.

#### **ה.4.1. הקמת מיזם משותף**

הקמת מיזם משותף יכולה להיעשות ע"י השקעה בחברה ספרדית קיימת או ע"י יצירת ישות משפטית חדשה בשליטה משותפת ספרדית-ישראלית. תהליכי הקמת ישות חדשה דומים לתהליכי הקמת סניף או חברת בת (מפורט בהמשך). דרך נוספת היא הקמת מיזם משותף זמני UTE (Uniones Temporales de Empresas), אשר אינו מהווה ישות משפטית עצמאית, אלא רק פלטפורמה לפעילות משותפת בפרוייקטים מוגדרים.

#### **ה.5.1. הקמת סניף או חברת בת**

ההבדל המרכזי בין סניף לחברת בת הוא רמת המחויבות של חברת האם הישראלית לפעילות הסניף/חברת הבת בשוק הספרדי. במקרה של סניף הישות המשפטית היא זהה לזו של חברת האם ועל כן אין מגבלת מחויבות. במקרה של חברת בת, יש לפעילות המקומית ישות משפטית עצמאית ועל כן רמת המחויבות של חברת האם מוגבלת להון העצמי של חברת הבת. בשתי האופציות מחויבת החברה במיסים ספרדיים על הפעילות בשוק המקומי. שיעור מס החברות הכללי בספרד הוא 35%. מרבית החברות הזרות מעדיפות את האופציה של הקמת חברת בת על פני הקמת סניף.

כאשר רוצים להקים חברת בת קיימות שתי אפשרויות עיקריות: הראשונה היא הקמת חברה ציבורית בע"מ SA (Sociedad Anónima) והשנייה הקמת חברה פרטית בע"מ SL או SRL (Sociedad de Responsabilidad Limitada). קיימות אפשרויות נוספות אך הן בשימוש מועט יחסי. בד"כ בוחרים ב-SA לפעילויות גדולות יותר וב-SL לפעילות מצומצמת. בעלי המניות בחברות SA ו-SL לא מחויבים אישית לחובות החברה. ההבדלים העיקריים בין SA ל-SL הם ההון העצמי הדרוש להקמה (60,000 יורו ב-SA לעומת 3,000 יורו ב-SL), מס' המקימים (3 לעומת 2) וגמישות רבה יותר ב-SL באסיפות הכלליות, בהעברת מניות ובניהול החברה.

תהליכי רישום חברת הבת לוקחים במוצע כחודשיים. ממשלת ספרד מפעילה "One Stop Shop" (Ventanilla Unica Empresarial), ע"מ לסייע לחברות בתהליך הקמת חברה. כיום קיימים 26 מרכזים כאלה הפועלים בערים המרכזיות של ספרד.

#### **ה.2. תמחור ותנאי תשלום**

מע"מ – בבניית המחיר יש לקחת בחשבון את המע"מ. המע"מ הוא בגובה 16%, ישנם מוצרים עליהם מוטל מע"מ מופחת בגובה 7% (למשל כימיקלים לחקלאות) ו-4% (למשל תרופות לשימוש אדם).

מועד תשלום המע"מ – יש לקחת בחשבון כי המע"מ על מוצרים ישראלים ועל מוצרים שאינם ממדינות הא"א מוטל בעת המעבר במכס. למוצרים שמקורם בא"א יש יתרון שכן המע"מ עליהם משולם רק בעת המכירה, בממוצע כ-60 יום לאחר המעבר במכס.

תנאי תשלום – בד"כ התשלום מתבצע לאחר 30, 60 או 90 יום. חברות גדולות מקבלות לעיתים אף דחיית תשלום בחצי שנה. תשלומים מהממשלה מתעכבים לעיתים עד שנה. יש לקחת בחשבון את עלויות המימון בעת התמחור.

### **ה.3. מכירה לממשלה**

כל חברה הרוצה לספק מוצרים ושירותים למשרדי הממשלה, לאוטונומיות ולחברות ממשלתיות צריכה להיות רשומה במאגר הספקים של הממשלה (Registro Oficial de Contratistas) אשר במשרד הכלכלה. ע"מ להיכנס למאגר הספקים עליה להוכיח יכולת פיננסית וטכנית.

מידע על מכרזים ממשלתיים מתפרסם בבולטין הרשמי Boletín Oficial del Estado. מכרזים מפורסמים לפחות 26 יום לפני מועד הסגירה. בנוסף מכרזים מעל 4.5 מיליון \$ מפורסמים לפחות 40 יום לפני מועד הסגירה בבולטין הרשמי של הא"א. מכרזים מעל 12 מיליון יורו דורשים את אישור מועצת השרים.

מעבר לפרוייקטים שמציעה הממשלה המרכזית, קיימים מכרזים רבים המפורסמים ע"י האוטונומיות ברחבי המדינה וע"י הערים. תחומי המכרזים יכולים להיות אטרקטיביים מאוד עבור חברות ישראליות, בין השאר מכרזים בתחומי המים, איכות הסביבה, בריאות, חינוך וחקלאות. לבולטין הרשמי קיים אתר אינטרנט, ובו כלולים מכרזים המפורסמים ברמת הממשל המרכזי וברמת האוטונומיות. כתובת האתר היא: [www.boe.es](http://www.boe.es)

קיימים 3 סוגים של תהליכי רכש: פתוח, מוגבל ומו"מ. בתהליך פתוח מפורסם מכרז אליו יכולים להגיש הצעות כל הגורמים המעוניינים. בתהליך מוגבל מוזמנות בין 5-20 חברות להציג את יכולותיהן, ולאחר שלב זה מפורסם מכרז אליו יכולות לגשת החברות שעברו את השלב הראשון. בתהליך מו"מ מוזמנות לא פחות מ-3 חברות להגיש הצעותיהן למכרז, כאשר יכולותיהן של חברות אלו כבר ידועות ועל סמך כך הן הוזמנו. בד"כ משתמשת הממשלה בתהליך המוגבל ובתהליך המו"מ לרכש בטחוני, אך קיימת גם אפשרות ליישם תהליך זה בענפים כמו איכות הסביבה.

חברות זרות אשר רוצות לגשת למכרזים ממשלתיים מחויבות לקבל אישור על מסמכיהן מהקונסוליה הספרדית. לאחרונה נתקלו חברות ישראליות בקשיים לקבל אישורים מתאימים מהמחלקה הכלכלית של שגרירות ספרד בישראל. ע"פ החוק הספרדי חברות זרות גם חייבות להיות עם נוכחות משפטית בספרד (הסכם הפצה, הסכם סוכנות, חברת בת, סניף וכו') לפני הגשת הצעות למכרז ממשלתי. במקרה של מחלוקת, הממשלה הספרדית מכירה רק בפסיקות של בתי המשפט בספרד.

בשל הפיזור הגיאוגרפי של הפרוייקטים, כמותם הרבה והמועד הקצר שניתן להם פרסום רשמי, כמו גם חשיבות הקשרים האישיים והיכרות המערכת הספרדית, הדרך היעילה ביותר לחברות ישראליות לקחת חלק בפרוייקטים ממשלתיים היא ע"י קשר עם חברה מקומית או סוכן מקומי.

### **ה.4. מגבלות מכסיות ובלתי מכסיות ליצוא הישראלי לספרד**

בהתאם להסכם האסוציאציה בין ישראל לאיחוד האירופאי, ספרד אינה מטילה מכס על מוצרים תעשייתיים המיוצרים בשטחה של ישראל. עם זאת, קיימת מחלוקת בין ישראל לא"א בנושא סחורות שיוצרו בשטחי יהודה, שומרון וחבל עזה, כאשר הא"א טוען כי מוצרים אלו אינם זכאים להטבות המכסיות הנובעות מהסכם האסוציאציה. עקב כך, במקרים בהם קיים למכס הספרדי "חשד" כי המוצרים יוצרו בשטחי יהודה, שומרון ועזה, הוא דורש מהיבואן הספרדי להגיש לו טופס הבהרה מהמכס הישראלי בנוגע למקור המוצר. עד לאחרונה המכס הישראלי נהג להעביר התייחסות כללית כי המוצר מיוצר בשטח מדינת ישראל ללא התייחסות ספציפית למקום הייצור

המדויק. תשובה כללית זו לא סיפקה את המכס הספרדי, אשר במקרה הספק הטיל את שיעורי המכס הנהוגים לגבי המוצר ללא הטבות ההסכם. הבעיה מחריפה במיוחד כאשר החברה הישראלית מייצרת באיזור שאינו במחלוקת בין ישראל לא"א, ועדיין קיימים מקרים בהם הוטלו מכסים על מוצרים ישראליים. לתשומת לב היצואנים הישראלים, היו מקרים בהם נפתרה הבעיה באופן נקודתי באמצעות הצהרה עצמית של היצואן כי אינו מייצר בשטחי יהודה שומרון ועזה. לאחרונה נראה כי חלה התקדמות במציאת פתרון לבעיה זו, ומתקיימים דיונים בין ישראל לא"א למציאת פתרון טכני אשר ימנע פגיעה בכלל היצוא הישראלי לאירופה.

באשר למוצרים חקלאיים ומוצרי מזון מעובד, קיימות מגבלות ליצוא ישראלי, ויש לבדוק בנוגע לכל מוצר מהם שיעורי המכס הנהוגים לגביו והאם קיימות מגבלות כמותיות.

מוצרים שמקורם בישראל, כמו גם מוצרים שמקורם במדינות אחרות שאינן חברות בא"א, מחוייבים בתשלום המע"מ בעת השחרור מהמכס. זאת, בניגוד למוצרים שמקורם במדינות האיחוד, אשר מחוייבים במע"מ רק עם מכירתם בשוק הספרדי. הפער הממוצע בין המעבר במכס למכירה בשוק הוא 60 יום. שיעור המע"מ הכללי הוא 16% אולם קיימים גם שיעורי מע"מ מופחתים של 7% ו-4%. יש לבדוק ספציפית לגבי על מוצר ומוצר.

מוצרים בתחום המזון והרפואה מחוייבים לקבל אישור יבוא מראש ממשרד הבריאות הספרדי.

כאמור בסעיף ה.3, לאחרונה היו מס' מקרים בהם נתקלו חברות ישראליות אשר ביקשו להתמודד במכרז ממשלתי בספרד בקשיים לקבלת אישורים מהמחלקה הכלכלית בשגרירות ספרד בישראל. חברה הנתקלת בבעיה כזו מוזמנת לפנות למינהל סחר חוץ במשרד התמ"ת בארץ או למחלקה הכלכלית בשגרירות ישראל בספרד.

### **ה.5. דרישות תקינה וסימון**

באופן כללי, כללי התקינה של הא"א תקפים גם בספרד. מוצרים רבים המיובאים למדינות האיחוד מחוייבים בתוית CE. עם זאת עדיין קיימים מוצרים אשר מחוייבים לעבור גם אישור תקינה מקומי, כגון ציוד רפואי וציוד תקשורת.

בנוגע לסימון מוצרים, באופן עקרוני כל המוצרים הנמכרים בשוק הספרדי מחוייבים לשאת סימון בשפה הספרדית. בנוסף, קיימות דרישות סימון ספציפיות על מוצרי מזון, תרופות, טקסטיל ועוד.

יש לבדוק היטב עם היבואן מהן דרישות התקינה והסימון הספציפיות לגבי המוצרים המיובאים לספרד.

### **ה.6. איזורי סחר חופשי**

בספרד איזורי סחר חופשי רבים, המאפשרים פעילות ייצור, עיבוד, מיון, אריזה ועוד פעילויות מסחריות ללא תשלום מכס ומע"מ. הסחורה מחוייבת במכס ומע"מ רק אם היא מיועדת להימכר בשוק הספרדי. במרבית נמלי הים ושדות התעופה קיימים איזורי סחר חופשי, ואיזורי הסחר החופשי הגדולים במדינה מצויים בברצלונה, קאדיס וויגו. איזורים אלו יכולים לשמש בסיס לגיסטי לפעילות חברות ישראליות בדרום אירופה, אמל"ט וצפון אפריקה.

### **ה.7. טיפים ומידע שימושי ליצואן הישראלי**

יחסים אישיים – הספרדים מצפים לקשר של יחסים אישיים ואמון הדדי עם ספקים. אין תחליף לפגישות אישיות, ובד"כ תכתובת באימייל וקשר טלפוני אינם מניבים תוצאות רבות. מרכיב האמון והיחסים האישיים חשוב מאוד בסגירת עסקאות, לעיתים אף יותר מהמחיר או מאיכות המוצר. דבר זה נכון במיוחד בעסקאות גדולות ובעסקאות ממשלתיות בהן רוצה הגורם המחליט להבטיח שירות מצויין לאחר המכירה ומענה לכל דרישה ובעיה. תהליך יצירת היחסים האישיים אף מאריך את זמן תהליך המכירה.

מנטליות עסקית – הספרדי בתחילת הקשר העסקי פורמלי יותר מהישראלי ואינו ישיר כמונו בעשיית עסקים. כאמור, חשוב ליצור קודם כל קשר של יחסים אישיים ואמון הדדי, ורק לאחר מכן לגשת לדיון העסקי. טעות מקובלת היא לחשוב על ספרד כמדינה עם מנטליות עסקית דומה לזו של מדינות אמריקה הלטינית. המנטליות העסקית הספרדית, בעיקר במרכזי העסקים במדריד וברצלונה, דומה יותר למנטליות העסקית במדינות אירופה מאשר במדינות אמל"ט.

תהליכי קבלת החלטות – תהליך המכירה בספרד הוא איטי יחסית, בשל העובדה כי ההחלטה מתקבלת בדרגי הניהול הגבוהים לאחר התייעצות עם כל הגורמים הרלוונטיים בארגון. חשוב לפיכך לעבוד בכל הרמות, הן בדרגים הטכניים והן בדרגי הניהול ע"מ לקדם את תהליך המכירה.

שפה – שפת העסקים היא ספרדית. אי ידיעת השפה הספרדית מהווה מגבלה משמעותית לקיום עסקים בספרד. חריג לכך הוא סקטור התקשורת בו כמעט ואין בעיה לקיים קשרים עסקיים באנגלית, אולם גם בסקטור זה ידיעת השפה הספרדית מהווה יתרון.

לבוש – הספרדים מאוד מקפידים בלבושם. מקובל להגיע לפגישות בלבוש אלגנטי, לגבר רצוי חליפה ועניבה או ג'קט ועניבה.

שמות – מאוד מקובל לקבל כרטיס ביקור עם 4 שמות. בד"כ שני השמות הראשונים הם שמות פרטיים ושני השמות האחרונים הם שמות המשפחה מצד האב ומצד האם. בפנייה לאדם בפגישה רשמית מקובל לקרוא לו/לה בשם המשפחה הראשון. לדוגמא אם השם המלא הוא Jose Maria Gonzales Moreno, הפנייה הרשמית תהיה מר Gonzales, או בספרדית סניור גונזלס. לאישה שלא יודעים אם היא נשואה או לא שם התואר הוא Señorita (סניוריטה) ואם ידוע כי היא נשואה Señora (סניורה).

מטבע – החל מינואר 2002 המטבע הרשמי בספרד הוא היורו. עם זאת, מטעמי נוחות עדיין במקומות רבים ננקבים המחירים גם בפזטות ישנות. בעסקאות גדולות כגון עסקאות נדל"ן בד"כ נוקבים הספרדים מחיר בפזטות, מכיוון שכך קל להם יותר לאמוד את שווי העסקה. שער החליפין הקבוע הוא 1 יורו ל- 166.37 פזטות. אנשי עסקים ספרדים להם קשרים בינ"ל רגילים לעבוד ביורו.

חופשות – קיימות שלוש תקופות במהלך השנה בהן הפעילות העסקית מצומצמת: בתקופת הקיץ בחודשים יולי-אוגוסט, בתקופת חג המולד החל מה- 15 בדצמבר ועד ה- 7 לינואר ובתקופת הפסחא כשבועיים בד"כ במהלך חודש אפריל.

בשנת 2007 ימי החופש הלאומיים הם כדלהלן: 6 בינואר, 25 במרץ, 15 באוגוסט, 12 באוקטובר, 1 בנובמבר, 6 בדצמבר, 8 בדצמבר ו- 25 בדצמבר.



כמו"כ קיימים ימי חופש ספציפיים באוטונומיות השונות. בשנת 2007 ימי החופש המיוחדים למדריד הם 24 במרץ, 2-3 במאי ו- 25 ביולי וימי החופש המיוחדים לברצלונה הם 28 למרץ, 16 למאי, 24 ביוני ו- 26 בדצמבר.

זמני עבודה – במרבית החברות העסקיות ימים ב'-ו' בין השעות 09:00-18:00. לא מקובל להתקשר למשרדים בין השעות 14:00 עד 16:00 או 17:00, בשעות אלו אנשים בד"כ נמצאים בארוחת צהריים. בחברות רבות ניתן למצוא אנשים במשרדים עד השעה 20:00. בנקים פתוחים רצוף בין השעות 08:00-14:30, לעיתים אף בשבתות. בתי כלבו גדולים פתוחים בימים ב'-שבת רצוף בין השעות 10:00-20:00. בנוסף הם פתוחים בכל יום ראשון של החודש ובכל ימי ראשון של חודש דצמבר. הנויות מסחר קטנות בד"כ פתוחות בין השעות 09:00-14:00 ושוב אחה"צ בין השעות 17:00-20:00.

דייקנות – הספרדים מצפים כי תגיע/י בזמן לפגישה. במרכזים העסקיים החשובים, מדריד וברצלונה, גם הספרדים משתדלים להיות דייקנים, אולם ניתן לקבל בהבנה איחור של 10-15 דק'. באיזור אנדלוסיה ההתייחסות לנושא הזמנים גמישה יותר.

מתנות – ניתן וחשוב לתת מתנות, אך רצוי לא בשלבים הראשוניים של הקשר העסקי אלא רק לחיזוק קשר אישי שכבר נוצר. רעיונות אפשריים למתנה הם יינות ישראליים ומוצרי קוסמטיקה מים המלח. כמוכן אין צורך להגזים ויש לשקול נתינת מתנה הולמת בהתאם לנסיבות.

ספורט – הספרדים מאוד אוהבים ספורט באופן כללי, וכדורגל בפרט. אין זה פלא כאשר בליגה הספרדית משחקים השחקנים הטובים בעולם. עם גבר ספרדי ממוצע זהו נושא שיחה בטוח ומקרב. גם נשים בד"כ יבינו בספורט, אך לא תמיד יושוו לשיחה מעמיקה בנושא.

ארוחות עסקיות – מקובל לקיים ארוחות צהריים עסקיות ארוכות של כשעתיים וחצי עד שלוש. ארוחות אלו משמשות לצורך הכרה הדדית ויצירת קשר אישי ואמון. בדרך כלל, לא מקובל לשוחח בארוחות אלו על ענייני עסקים, אלא רק לקראת סיומן.

אוכל ושתייה – הספרדים גאים מאוד במגוון המטבח הספרדי. לכל איזור בספרד הייחוד הגסטרונומי שלו. מאכל פופולרי ספרדי הוא הפאייה, תבשיל אורז עם תוספות שונות. הכרת המטבח הספרדי ומחמאות על האוכל הספרדי יתקבלו בחיבה רבה. הספרדים גם מאוד גאים בייין הספרדי. מותג ספרדי מוכר הוא יינות לה ריוחה. בסיומן של ארוחות צהריים מקובל לשתות משקה אלכוהולי ולדון בעניינים עסקיים, בד"כ מוגש הפאצ'אראן או האורוחו.

טיפים – בספרד לא קיימת חובה לתת טיפים. עם זאת, אם מרוצים מהשירות מקובל לעגל את החשבון ולהשאיר טיפ, אך אין צורך להשאיר 10% כמקובל בארץ. במסעדות יוקרה מקובל להשאיר סכום של 5%-10% אם מרוצים מהשירות. לנהגי מוניות ניתן לעגל את סכום הנסיעה, אך כאמור לא חובה.

## 1. יחסי הסחר והכלכלה בין ישראל וספרד

### 1.1. כללי

היחסים הכלכליים והמסחריים בין ישראל לספרד הם בשלים ומפותחים ובשנת 2006 המשיכה מגמת הצמיחה שאפיינה את שנת 2005. במהלך שנת 2006 נרשמה עלייה של 25% בסחר הבילטרלי לעומת 2005. המסחר ב-2006 הסתכם ביותר מ-1.5 מיליארד יורו. גם בתחומי ההשקעות ושיתופי הפעולה במו"פ קיימת פעילות עניפה בין חברות ישראליות וספרדיות.

גורם אשר סייע להגברת היצוא הישראלי היה שער יורו חזק, וגורם אשר סייע להגדלת היצוא הספרדי, במיוחד לאחר ירידה בשנת 2003 הייתה התמתנות המצב הביטחוני בישראל ובמידה מסוימת הסתגלות של היצואנים הספרדיים לאפשרות של המשך פעילות כלכלית גם במצב בטחוני קיים.

היצוא הישראלי לספרד מורכב בעיקרו ממוצרים כימיים, תשומות לחקלאות ומוצרי טכנולוגיה מתקדמת כגון מוצרי תקשורת ואלקטרוניקה וציוד רפואי. היבוא הישראלי מספרד מורכב בעיקרו מכלי תחבורה כגון רכבים, אוניות, עגורנים וכד', מוצרים כימיים, מכונות ומכשירים תעשייתיים, מוצרי טקסטיל ומוצרי מזון. בנוסף לסחר קיימות גם השקעות ישראליות בספרד והשקעות ספרדיות בישראל. פעילות זו מפורטת בהמשך.

### 2.1. נתוני הסחר

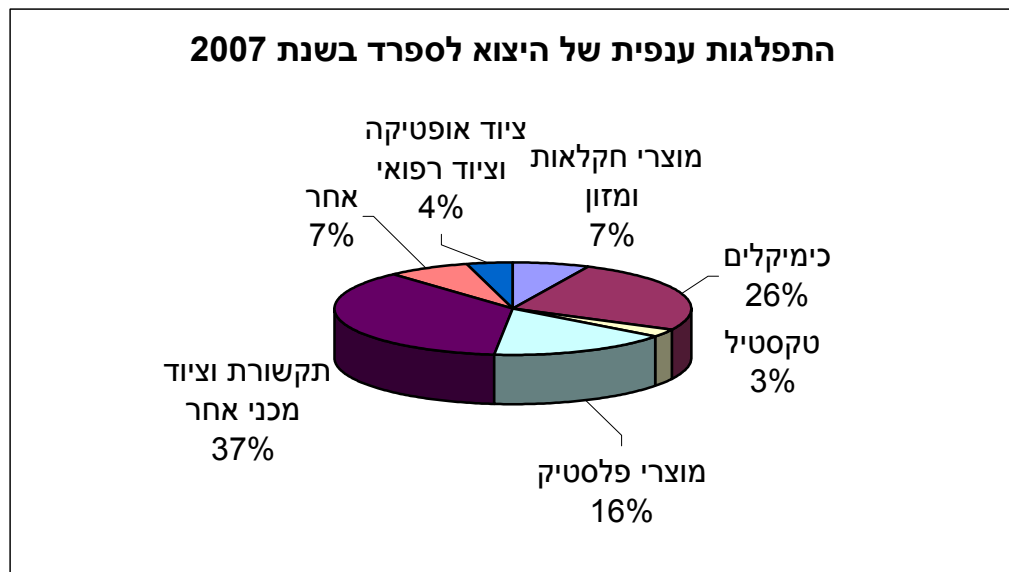
כאמור, הסחר ההדדי בין ישראל לספרד הסתכם במהלך שנת 2006 ב-1.5 מיליארד יורו, המהווה עלייה של 25% לעומת שנת 2005, בה הסתכם הסחר ב-1.2 מיליארד יורו. בשנת 2004 הסתכם הסחר ההדדי בקצת יותר ממיליארד יורו, בדומה לתוצאות שנת 2003.

סה"כ היצוא בחודשים ינואר-מרץ 2007 הסתכם בכ-200 מיליון יורו, עלייה של 8% לעומת התקופה המקבילה ב-2006. היצוא בכל שנת 2006 הסתכם ב-764 מיליון יורו, עלייה של כ-25% לעומת 2005.

פריטי היצוא העיקריים היו כימיקלים, מוצרי תקשורת ואלקטרוניקה, מוצרי פלסטיק, מוצרי חקלאות ומזון, ציוד אופטי וציוד רפואי.

עד מאי 2007 הסתכם ייצוא הכימיקלים ב-127.4 מיליון יורו, ייצוא מוצרי טכנולוגיה תעשייתית ב-56.5 מיליון יורו, מוצרי תקשורת 39.7 מיליון יורו, מוצרי חקלאות כ-28 מיליון יורו ומוצרי פלסטיק כ-23 מיליון יורו.

להלן ההתפלגות הענפית של היצוא לספרד בשלושת החודשים הראשונים של שנת 2007:

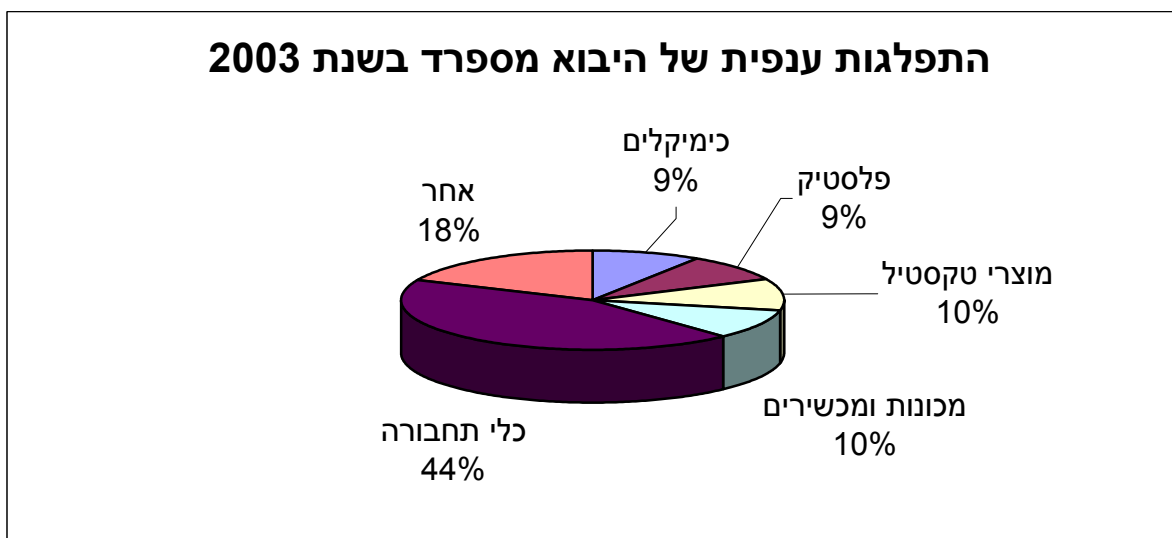


סה"כ היבוא בשלושת החודשים הראשונים של שנת 2007 הסתכם ב- 214 מיליון \$, עלייה של 14% לעומת התקופה המקבילה אשתקד. ב- 2006 הסתכם היבוא מספרד ב- 748 מיליון \$.

פריטי היבוא העיקריים היו כלי רכב ושייט, כימיקלים, מכונות ומכשירים מכניים, מוצרי טקסטיל, מוצרי אבן וגבס, מוצרי פלסטיק ומזון מעובד.

עד מרץ 2007 הסתכם יבוא כלי רכב ושייט ב- 85 מיליון \$, יבוא מוצרי טקסטיל ב- 20 מיליון \$, מכונות וציוד חשמלי ב- 19 מיליון \$, כימיקלים ב- 18 מיליון \$ ומוצרי פלסטיק ב- 17 מיליון \$.

להלן ההתפלגות הענפית של היבוא מספרד בשלושת החודשים הראשונים בשנת 2007:



### 3.1. תיירות

חברות אל על ואיבריה חתמו בסוף שנת 1998 על הסכם שתוף פעולה עסקי לפיו, מה- 1.1.99 הופעלו כל טיסות שתי החברות בקו ישראל - ספרד בקוד משותף. מטרת ההסכם היא להגדיל את מספר הנוסעים ואת המטען המסחרי האווירי בין המדינות. החברות מפעילות כיום טיסות יומיות סדירות בקווים ת"א-מדריד ות"א-ברצלונה.

כניסות תיירים ספרדים לישראל:

ניתן לראות מהנתונים הבאים כיצד השפיע המצב הביטחוני בישראל על התיירות מספרד לארץ:	2000 – 65,612
	2001 – 11,789
	2002 – 8,584
	2003 – 15,609
	2004 – 20,000
	2005 – 50,000
	2006 – 30,000

כניסות תיירים ישראלים לספרד:

עבור הישראלים ספרד היא יעד פופולרי לחופשות. בעבר ה"להיטים" היו פאלמה דה מיורקה ואיביזה, בשנים האחרונות היעד הפופולרי הוא ברצלונה. ההערכה היא כי מעל ל- 100,000 תיירים ישראלים ביקרו בספרד בשנה האחרונה.

### 4.1. הסכמים כלכליים ישראל-ספרד

#### מזכר הבנה המדען הראשי - CDTI :

בדצמבר 1993 נחתם הסכם בין המדען הראשי הישראלי והמרכז לפיתוח טכנולוגי ותעשייתי הספרדי (CDTI) לשתי פ"פ במו"פ תעשייתי. מטרת ההסכם לקדם ולתמוך בפעילויות מחקר ופיתוח משותפות לתועלת שתי המדינות, לזהות שותפים פוטנציאליים ולהעניק שירותים שעשויים לקדם את שיתוף הפעולה. מדובר בפרוייקטים משותפים לחברות תעשייתיות משתי המדינות. ההסכם המפורט קובע קריטריונים ונהלים לקבלת סיוע ממשלתי מהמדען הראשי ו- CDTI לפרוייקטים משותפים במו"פ בין חברות משתי המדינות. תוקפו של מזכר ההבנה פג ב- 14.12.98 וניתן לחדשו כפי שמופיע בהסכם לפי בקשת אחד הצדדים.

הסכם למניעת כפל מס: לאחר דיונים שנמשכו לסירוגין משנת 1991, נחתם בנובמבר 1999, הסכם למניעת כפל מס בירושלים. ההסכם נכנס לתוקף בתום תהליך האשרור-בינואר 2001.

הסכם בין התאחדויות התעשיינים ישראל-ספרד: בשנת 1992 נחתם הסכם שת"פ בין התאחדויות התעשיינים בעת ביקור משלחת התאחדות התעשיינים הישראלית בספרד בראשות דב לאוטמן.

הסכם בין מכוני היצוא ישראל-ספרד: נחתם בשנת 1996 בעת ביקור משלחת תעשיינים בספרד בראשות השר מיכה חריש ויו"ר מכון היצוא הישראלי עמיר מקוב.

### 5.1. פעילות חברות ישראליות בספרד

מרבית החברות הישראליות פועלות בספרד באמצעות סוכנים ומפיצים ומקצתן באמצעות חברות בת מקומיות ומיזמים משותפים.

בין החברות הישראליות עם נציגות עצמאית בספרד: אל-על, צים, אגרקסקו, קומברס, אמדוקס, פולישק ולומניס.

פעילות החברות אי.סי.איי., מכתשים-אגן, רב בריח, הזרע, נען, ויסוניק, ישקר, נטפים, נירוסופט, תדיראן מוצרי צריכה, אלאדין, חיפה-כימיקלים והנדסת התפלה, מתבצעת באמצעות חברות בת מקומיות או נציגים מקומיים, חלקן בשותפות עם חברות ספרדיות המבצעות את השיווק ונותנות את השירות לאחר מכירה.

אניות מישראל פוקדות רבים מנמליה של ספרד, שהינה היעד או תחנת הביניים בדרך ליעדים אחרים כמו צפון אירופה, אפריקה, צפון אמריקה ודרום אמריקה והמזרח הרחוק. ברצונה משמשת את צים כנמל שטעון מרכזי למכולות. אניות המכולה של צים מהוות את הנתח העיקרי של חברות ספנות זרות כנמל מרכזי זה ומהוות נתח חשוב בנמלים חשובים אחרים כמו ולנסיה וקדיס.

בנוסף פעילות מסחרית זו קיימת גם פעילות ישראלית בצורה של השקעות בפעילות יצרנית ומיזמים משותפים עם חברות ספרדיות. בולטות בהקשר זה ההשקעות הבאות:

- מפעלי ים המלח זכתה ב- 1998 במכרז בינ"ל שפרסמה ממשלת ספרד, במסגרת מדיניות ההפרטה, למכירות חברת האשלג הממשלתית Iberpotach. החברה הקימה שותפות, בה היא מחזיקה 60%, יחד עם שתי חברות ספרדיות LASEDA מתחום הכימיה ו-TOLSA מתחום המכרות. הצלחת החברה ברכישת החברה הספרדית היוותה קפיצת מדרגה ביחסי הכלכלה בין המדינות ובפעילות החברה הישראלית, אשר הינה בין יצרניות האשלג הגדולות בעולם. צעד זה שיפר את יכולת הייצור ואת היכולת להתמודד במכרזים בינ"ל לאספקת אשלג ומוצריו.

- מכתשים-אגן השלימה בשנת 1997 רכישת 100% ממניות חברת ARAGONESAS- AGRO הספרדית, חברת בת של ענק הכימיקלים EISE, כנגזרת ממדיניותה להגדלת מעורבות בשוקי היעד של מוצריה על ידי רכישת צינורות שיווק מקומיים ויצירת יתרון יחסי מול יצרני מוצרים אגרו-כימיקלים גנריים מתחרים.

- חברת חיפה כימיקלים רכשה ב- 1998 חברה ספרדית AGRIMOR ליצור והפצת דשנים מסוגים שונים ולהפצת חומרי הדברה. לחברה רשת שיווק והפצה הפעילה בכל אזורי ספרד. הרכישה נעשתה במסגרת מדיניות החברה להעמקת אחיזתה בשוק הספרדי.

- חברת הנדסת התפלה חתמה על הסכם שת"פ טכנולוגי עם חברת הבנייה CONSTRUCCIONES LAIN S.A. מהגדולות בספרד, על מנת לקדם את אפשרויות החזירה לפרוייקטים עתידיים – בנושאי טיפול במים באזורים צחיחים. בכוונת החברה לחזור לתחומים התעשייתיים (בתי זיקוק, חברות חשמל, תעשיות ומפעלים גדולים) נוכח ההשקעות הניכרות הצפויות בתחום בספרד.

- הנדסת התפלה שותפה בקבוצת DETELCA, מיזם משותף המבוסס על טכנולוגיה של החברה, להתפלת מים בשיטת ניצול חום שיורי (MED - שיטה רב שלבית). המפעל, מתקן להתפלת מים ב-LAS PALMAS, הינו הגדול ביותר הקיים בשיטה האמורה (35,000 מ"ק ליום) בספרד. כמו כן שותפה החברה בקונסורציום עם חברת החשמל השלישית בגודלה בספרד - UNION FENOSA ועם חברת הבנייה הספרדית ICS לאספקת 50 מיליון קוב מים לשנה בקליפורניה.

- מפעל המזון גת - גבעת חיים הקים מפעל עיבוד הדרים ב-MURCIA יחד עם שותפים מקומיים. כיום זהו אחד המפעלים המתקדמים בעולם לייצור מיצי הדר.

- אגרומצר - מיזם משותף בחלקים שווים שהחל לפעול בתחילת 1998, בין מפעל מצרפלסט ו-AGRO SISTEMAS - ב-MANZANARES שבמדינת קסטיליה-לה-מנצ'ה, לייצור שלוחות טפטוף ודישון פי ידע ישראלי. העברת ייצור צינור הטפטוף לספרד נעשתה על מנת להתמודד עם מרכיב ההובלה. חברת AGRO SISTEMAS מתמחה בהפצת מוצרים וטכנולוגיות ישראליים ומייבאת מספר רב של מוצרי השקיה ממפעלים שונים בארץ, הנמכרים יחד עם מוצרי הטפטוף.

- גת - דשנים נוזליים - GAT FERTILIZADOS - מפעל נוסף של יזמים ומשקיעים ישראליים (קבוצת פדרמן), המשלב טכנולוגיות ישראליות לייצור דשן נוזלי לחקלאות. לחברה כיום שני מפעלים בספרד והמפעל השלישי בשלבי הקמה. המפעל הראשון הוקם באנדלוסיה ב-1994, והשני הממוקם באקסטרמדורה נחנך ב-2001.

- חברת מי עדן רכשה בפברואר 2002 בעלות מלאה על החברה הספרדית AQUA 2000 והיום היא בין המובילות בשוק הספרדי.

- חברת אלקו משתפת פעולה עם תאגיד MCC הספרדי ורכשה 90% מענקית מוצרי החשמל הצרפתית "ברנדט" (FAGOR) MCC. רכשה 10% הנותרים.

- חברת "כרומגן", המייצאת לספרד בהיקף שנתי של כ-3 מיליון יורו, מתכננת לרכוש קרקעות באזור העיר סביליה, אשר ישמשו אותה להקמת מפעל הרכבה מקומי עם התפתחות השוק.

- חברת M-WISE הישראלית מאפשרת באמצעות הטכנולוגיה שלה, המבוססת על הודעות SMS, ל-70,000 חברי מועדון הספורט של ריאל מדריד להתעדכן בתוצאות המשחקים, להזמין כרטיסים, לבחור בשחקן ובשער המצטיין בכל משחק ועוד. החברה חתמה על הסכמים עם שלושת המפעילים הסולריים הספרדים.

- חברת נען דן חנכה בחודש נובמבר 2004 מפעל ייצור משותף עם חברת Plastimer לייצור מוצרי השקיה. מוצרי המפעל מיוחדים לשוק הספרדי, הפרטוגזי ומדינות המגרב.

**6.1. פעילות חברות ספרדיות בישראל**

חברות ספרדיות רבות פועלות בישראל באמצעות מפיצים ונציגים. בנוסף לכך קיימות דוגמאות לחברות ספרדיות המשקיעות בישראל ומבצעות פרויקטים. בולטות הפעילויות הבאות:

- חברת Accenture, מנהלת מסניפה הספרדי את פעילותה בישראל. כיום מעורבת במס' פרויקטים חשובים בישראל בהיקף כולל של עשרות מיליוני \$. החברה מבצעת פרויקטים בתחום המיחשוב וה-Outsourcing.

- חברת התשתיות הספרדית Dragados מבצעת בשנים האחרונות את פרויקט נמל היובל באשדוד, פרויקט בהיקף של כ- 250 מיליון \$. החברה מובילה קונסורציום עם עוד 3 חברות ישראליות בפרוייקט זה.

- חברת דרגדוס אף זכתה בפרוייקט מנהרות הכרמל בשנת 2000, פרויקט בהיקף כספי דומה לזה של נמל היובל. גם בפרוייקט זה פועלת דרגדוס במשותף עם חברות ישראליות. אולם עד היום לא מתבצע הפרוייקט בשל עיכובים הנובעים מהצד הישראלי. משרד האוצר הישראלי במו"מ עם דרגדוס על תנאים מעודכנים ומשופרים לפרוייקט זה ע"מ שיוכל לצאת אל הפועל.

- מפעלי Alstom, תאגיד אנגלו צרפתי, המייצרים בספרד קטרים (ולנסיה) וקרונות (ברצלונה), זכו ב- 3 השנים האחרונות במספר מכרזים בינ"ל של רשות הרכבות והנמלים לאספקת 37 קרונות נוסעים בסך 40 מיליון דולר ו- 18 קטרים בעלות 45 מיליון דולר. השקת הקטרים הראשונים התקיימה ביוני 1998 בחסות שר התשתיות. ב- 2 הפרוייקטים קיימת קבלנות משנה בארץ והתחייבות לקניית גומלין שלא במסגרת הפרוייקט. חברת Alstom משתתפת ב- 2 מכרזים בינ"ל של רשות הרכבות והנמלים לאספקת קרונות נוספים.

- חברת TEAM יצרני ציוד לשדות תעופה – מתקינה בפרוייקט נתב"ג 2000 שרוולים ומגדלי קישור בין השרוולים. חלק מהציוד מיוצר בחלקו בישראל.

- חברת Irizar מוכרת בישראל כבר שנים רבות אוטובוסים לאגד.

- רשת ZARA הספרדית פעילה בישראל החל משנת 1997.

- 2 רשתות ספרדיות אופנתיות נוספות לצעירים, MANGO ו-PULL & BEAR, פועלות אף הן בארץ כבר מספר שנים.

- רשת האופנה הספרדית CORTEFIEL חתמה ב- 1998 על הסכם זכיינות עם רשת השקם למכירת מותגי SPRINGFIELD שבבעלותה בארץ.

- 3 חברות ספרדיות (PRIDESA, CADAGUA, INIMA) שיתפו פעולה עם חברת אשטרם בהשתתפות במכרז להתפלת מי ים באשקלון בהיקף של 50 מיליון מ"ק.

- חברה ספרדית מכרה לרשות הנמלים שתי גוררות נמל. המסירה התבצעה באמצע שנת 2002.

- חברת Duro Felguera זכתה לאחרונה במכרז של רשות הנמלים לאספקת עגורנים בשווי כספי של כ- 18 מיליון יורו.

### **7.1. לשכות מסחר זו לאומיות**

ביוני 2003 הוקמה לשכת המסחר ישראל-ספרד בטקס מרשים בהשתתפות שר האוצר בנימין נתניהו ומנהל המכון לסחר חוץ הספרדי Jose Manuel Reyero. לשכת המסחר הרשומה ספרד-ישראל אינה פעילה כבר מס' שנים ומתקיימים מאמצים לחדש פעילותה.

בסוף 2005 הוקמה לשכת המסחר ספרד-ישראל, אשר פועלת מאז לקידום היחסים המסחריים והתרבותיים בין המדינות. בלשכה זו שותפות מעל ל- 70 חברות ספרדיות וישראליות. במהלך שנת 2007 הוקם סניף של לשכה זו בברצלונה.

### **8.1. ספרד כגשר לפעילות במדינות שלישיות**

לספרד קשרים מסחריים ענפים עם מדינות אמריקה הלטינית וקשרים מסחריים טובים עם מדינות ערב בכלל ומדינות צפון אפריקה בפרט. חברות ישראליות יכולות ליהנות מקשרים אלו ע"י יצירת שיתופי פעולה עם חברות ספרדיות.

כמו"כ, יכולה ספרד לשמש כבסיס לפעילות חברות ישראליות באירופה. היותה של ספרד חברה בא"א וקרבתה הפיזית לשווקים האירופיים יקנה לחברות ישראליות גישה נוחה יותר לשווקים אלו.



**ז. נספחים**

**ז.1. מקורות לסקירה:**

Banco de España  
Cámaras, Informe Económico Anual 2003  
CIA The World Factbook Spain  
Comision del Mercado de las Telecomunicaciones, Informe Anual 2003  
Doing Business in Spain 2004  
Economist – Country Briefing Spain  
ICEX – Instituto Español de Comercio Exterior  
Instituto Nacional de Estadística  
Ministero de Economía y Hacienda, Dirección General de Política Económica  
NTDB – Country Commercial Guide Spain  
NTDB – Sectoral Market Research Reports

(Expansion, Cinco Dias, El País) עיתונות כלכלית וכללית שוטפת  
אתרי אינטרנט (רשימה בהמשך)

**ז.2. תערוכות חשובות בשנת 2008:**

**אבטחה**

SICUR – International Security, Safety and Fire Exhibition  
[www.sicur.ifema.es](http://www.sicur.ifema.es)  
Madrid, 26-29/02/08

**איכות הסביבה**

GENERA – International Energy and Environmental Exhibition  
[www.genera.ifema.es](http://www.genera.ifema.es)  
Madrid, 26-28/02/08

CLIMATIZACION – International Air-conditioning, Heating, Ventilation and Refrigeration Fair  
[www.climatizacion.ifema.es](http://www.climatizacion.ifema.es)  
Madrid, 24-27/02/09

ECOMED POLLUTEC – International Energy and Environmental Fair  
[www.ecomedpollutec.com](http://www.ecomedpollutec.com)  
Barcelona, 03/09

**תכשיטים**

IBERJOYA + BISUTEX + INTERGIFT – International Jewelry, Fashion Jewelry and Gift Week

[www.iberjoya.ifema.es](http://www.iberjoya.ifema.es)

[www.intergift.ifema.es](http://www.intergift.ifema.es)

Madrid, 13-17/09/07

**קוסמטיקה ויופי**

COSMOBELLEZA – Internacional Beauty Fair

[www.feriacosmabelleza.com](http://www.feriacosmabelleza.com)

Barcelona, 23-25/02/08

**תיירות**

FITUR

<http://www.ifema.es/ferias/fitur/default.html>

Madrid, 30/1-3/2/08

**אופטיקה**

EXPOOPTOCA – International Optics and Optometry Fair

[www.expooptica.ifema.es](http://www.expooptica.ifema.es)

Madrid, 23/2-2/03/08

**טלפונים ניידים**

3GSM

<http://www.mobileworldcongress.com/>

Barcelona, 11-14/2/08

למידע נוסף על תערוכות אלו ותערוכות נוספות, ניתן להסתכל באתרי האינטרנט של מרכזי הירידים המובילים:

<a href="http://www.ifema.es">www.ifema.es</a> :	מדריד
<a href="http://www.firarbcn.es">www.firarbcn.es</a> :	ברצלונה
<a href="http://www.feriavalencia.com">www.feriavalencia.com</a> :	ולנסיה
<a href="http://www.feriabilbao.com">www.feriabilbao.com</a> :	בילבאו

**3. אתרי אינטרנט שימושיים**

משרדי ממשלה:

<b>Name of Organization</b>	<b>Web Address</b>
La Moncloa (PM Office)	<a href="http://www.la-moncloa.es">www.la-moncloa.es</a>
Ministerio de Economía	<a href="http://www.mineco.es">www.mineco.es</a>
Ministerio de Asuntos Exteriores	<a href="http://www.mae.es">www.mae.es</a>
Ministerio de Hacienda	<a href="http://www.portal.minhac.es">www.portal.minhac.es</a>
Ministerio de Industria, Turismo y Comercio	<a href="http://www.mityc.es/es-ES/index.htm">http://www.mityc.es/es-ES/index.htm</a>
Boletín Oficial del Estado (BOE)	<a href="http://www.boe.es">www.boe.es</a>
Instituto Nacional de Estadística (INE)	<a href="http://www.ine.es">www.ine.es</a>

בנקים ומוסדות פיננסיים:

<b>Name of Organization</b>	<b>Web Address</b>
Banco de España	<a href="http://www.bde.es">www.bde.es</a>
BBVA	<a href="http://www.bbvanet.com">www.bbvanet.com</a>
BSCH	<a href="http://www.bsch.es">www.bsch.es</a>
Caja Madrid	<a href="http://www.cajamadrid.es">www.cajamadrid.es</a>
La Caixa	<a href="http://www.lacaixa.es">www.lacaixa.es</a>

ארגונים כלכליים:

<b>Name of Organization</b>	<b>Web Address</b>
Confederación Española de Organizaciones Empresariales (CEOE)	<a href="http://www.ceoe.es">www.ceoe.es</a>
Confederación Española de Pequeñas y Medianas Empresas (CEPYME)	<a href="http://www.cepyme.es">www.cepyme.es</a>
Consejo Superior de Cámaras de Comercio	<a href="http://www.camaras.org">www.camaras.org</a>
Instituto de Comercio Exterior (ICEX)	<a href="http://www.icex.es">www.icex.es</a>
Instituto de Estudios Económicos	<a href="http://www.ieemadrid.es">www.ieemadrid.es</a>
Invest in Spain	<a href="http://www.investinspain.org">www.investinspain.org</a>
Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones	<a href="http://www.cmt.es">www.cmt.es</a>
Asociación de Ferias de España	<a href="http://www.afe.es">www.afe.es</a>

עיתונות כלכלית:

<b>Name of Organization</b>	<b>Web Address</b>
Oficina de Justificación de la Difusión - Medias in Spain	<a href="http://www.ojd.es">www.ojd.es</a>
Cinco Días	<a href="http://www.cincodias.es">www.cincodias.es</a>
Expansión	<a href="http://www.expansion.es">www.expansion.es</a>
La Gaceta de los Negocios	<a href="http://www.negocios.com">www.negocios.com</a>
Actualidad Económica	<a href="http://www.actualidad-economica.com">www.actualidad-economica.com</a>
Dinero	<a href="http://www.dinero.com">www.dinero.com</a>

הערה: המידע במסמך זה הוא על סמך ניסיונה של המחלקה הכלכלית-מסחרית בשגרירות ישראל בספרד. מטרתו היא לסייע ליצואן הישראלי לספרד להבין את הסביבה העסקית הספרדית ואת ההזדמנויות הטמונות ליצוא הישראלי. אין לראות במידע הכלול בו המלצה לפעילות זו או אחרת וכל החלטה עסקית הינה על אחריותו הבלעדית של הגורם המבצע.