

Guía País

FRANCIA

Elaborada por
la Oficina
Económica
y Comercial
de España
en PARÍS

Actualizada a
MAYO 2007

1	INTRODUCCIÓN	1
1.1	Situación, superficie y clima	1
1.2	Demografía y Sociedad	1
1.3	Breve Referencia histórica	1
2	ESTRUCTURA POLÍTICO-ADMINISTRATIVA	5
2.1	Sistema Político	5
2.1.1	Gobierno	6
2.1.2	Partidos políticos y actividad parlamentaria	8
2.2	Sector Público	9
2.2.1	La organización administrativa del Estado	11
2.2.2	La Administración económica y Comercial	11
2.2.3	Empresas públicas	12
3	ESTRUCTURA ECONÓMICA	14
3.1	Sector primario	14
3.1.1	Agricultura y ganadería	14
3.1.2	Pesca	16
3.1.3	Industria agroalimentaria	17
3.2	Sector secundario	18
3.2.1	Industria	18
3.2.2	Construcción	19
3.3	Sector terciario	19
3.4	Estructura empresarial	19
3.5	Sistema Financiero	21
3.5.1	Autoridad reglamentaria	21
3.5.2	Tesoro y Banco de Francia	22
3.5.3	Sistema bancario	22
3.5.4	Mercados financieros	23
3.5.5	Seguros	24
3.6	Sector Exterior	24
3.6.1	Visión de conjunto	24
3.6.2	Operadores	25
3.6.3	Distribución geográfica del comercio exterior	26
3.6.4	Principales capítulos en el comercio exterior	28
3.6.5	Balanza de pagos	30
3.6.6	Inversión extranjera	32

3.6.7	Posición exterior de Francia	33
4	MARCO PARA LA ACTIVIDAD COMERCIAL	34
4.1	Régimen de comercio exterior. Importaciones y Exportaciones	34
4.2	Regulación de cobros y pagos con el exterior	34
4.3	Legislación sobre contratación pública. Criterios de adjudicación de Contratos Públicos	34
4.4	La Distribución comercial: Estructura y marco legal	39
4.4.1	Evolución de la distribución comercial y marco legislativo actual	39
4.4.2	Estructura actual de la distribución en Francia	43
4.4.3	Principales grupos de distribución	45
4.4.4	Estrategia de venta a la gran distribución	48
4.4.5	El comercio electrónico en Francia	50
5	MARCO PARA LA INVERSION	51
5.1	Legislación sobre inversiones extranjeras	51
5.2	Legislación mercantil	51
5.2.1	Formas jurídico-mercantiles de la empresa	51
5.2.2	Establecimientos mercantiles sin personalidad jurídica	53
5.2.3	Acuerdos de distribución	53
5.2.4	Acuerdos de representación	54
5.3	Legislación fiscal	54
5.4	Legislación laboral	57
5.4.1	Contratos de trabajo	57
5.4.2	Representación del personal	57
5.4.3	Despido	57
5.4.4	Condiciones de trabajo	58
5.4.5	Mercado de trabajo: salarios	58
5.4.6	Ley de las 35 horas	58
5.4.7	Seguridad Social	59
5.5	Legislación sobre propiedad intelectual	61
5.6	Costes de establecimiento: de personal, alquileres, suministro y otros	61
5.6.1	Residencia de personas físicas	61
5.6.2	Trámites para constitución de sociedades	61
5.6.3	Trámites para constitución de sucursales	63
5.6.4	Gastos de constitución	63
5.6.5	Estatutos	63
5.6.6	Costes de personal y de suministros	64

6	INFORMACIÓN DE CARÁCTER PRÁCTICO	66
6.1	Formalidades de entrada y salida	66
6.2	Horario local y días festivos	66
6.3	Condiciones climáticas	66
6.4	Hoteles en las principales ciudades del país	66
6.5	Comunicaciones	67
6.5.1	Telecomunicaciones	67
6.5.2	Comunicaciones por vía aérea	67
6.5.3	Comunicaciones por carretera	68
6.5.4	Comunicaciones por vía férrea	68
6.5.5	Comunicaciones por vía marítima	68
6.6	Taxi y otros transportes internos	68
6.7	Otros datos de interés	69
6.7.1	Moneda	69
6.7.2	Precauciones sanitarias	69
6.7.3	Seguridad ciudadana	69
6.8	Direcciones de utilidad	69
6.8.1	Embajada y Consulado de España	69
6.8.2	Oficina Económica y Comercial	70
6.8.3	Cámara de Comercio Española	70
6.8.4	Principales organismos oficiales en el país	70
6.8.5	Direcciones de los principales Organismos del país en España	71
7	GUÍA DE DIRECCIONES DE INTERÉS DEL PAÍS EN INTERNET	74

1 INTRODUCCIÓN

1.1 Situación, superficie y clima

Francia es el país más extenso de Europa Occidental con una superficie de 549.200 Km². Se extiende entre 42°20' y 51°05' de latitud norte y entre 4°47' de longitud Oeste y 8°15' de longitud. Presenta una forma similar a un hexágono, por lo que es denominada, familiarmente, "l'Héxagone".

Además del territorio metropolitano, Francia integra los departamentos de ultramar (DOM): Guadalupe, Martinica, Guayana y la Reunión, los territorios de ultramar (TOM): Polinesia Francesa, Nueva Caledonia y Wallis-et-Futuna, y la categoría reciente de "colectividades territoriales" que se aplica a Mayotte y a St Pierre-et-Miquelon.

En relación con el de España el clima de Francia es más homogéneo, menos extremado y notablemente más húmedo. Aparte de las zonas de montaña, se distinguen tres zonas climáticas: atlántica, mediterránea y continental.

Esta última corresponde a las regiones del Este y del Macizo Central (Auvergne) que son las más alejadas de la influencia marina.

En París el clima es algo más extremado y menos lluvioso que en la costa atlántica, sin llegar a tener las características del clima continental.

1.2 Demografía y Sociedad

La población de Francia y de los departamentos de ultramar en enero de 2007 se estima en 63,4 millones de habitantes, siendo el 2º país más poblado de Europa, después de Alemania (82,6 millones) que implica una densidad de 97 hab/Km², inferior a la media de la UE(15) de 120 hab/Km², pero superior a la española (81 hab/Km²).

Con una tasa de natalidad de 2 niños por mujer en el 2006 y 830.900 nacimientos, Francia es el segundo país más fecundo de Europa, después de Irlanda. Contribuye en dos tercios al crecimiento de la población europea (sin tener en cuenta la inmigración).

La esperanza de vida de los varones es de 77,1 años similar a la media europea y la de las mujeres de 84,0 años, superior a la media europea de 81,4.

El número de extranjeros mayores de 18 años residentes en la Francia metropolitana se cifró en el censo de 2004 en 4,5 millones de personas lo que corresponde a un 9,6% de la población de este intervalo de edad contra 8.9% en el 1999. Dentro del grupo de inmigrantes, se acentúa la diversificación de los orígenes geográficos: descienden los inmigrantes procedentes de Europa (41% en le 2004 contra 46% en 1999) y se incrementa la inmigración asiática (14% en 2004 contra 12% en 1999) y de África (42% en 2004 contra 39% en 1999).

1.3 Breve Referencia histórica

Resumir la historia de Francia supera, con mucho, las pretensiones de este informe. En este epígrafe se destacan los acontecimientos principales de su historia contemporánea.

La unidad de Francia se fraguó en el período conocido como "guerra de los 100 años", desde la ofensiva inglesa de 1346 hasta la liberación de París en 1436. A partir del reinado de Luís XI (1461-1483) monarca a quien se debe la expresión "Je suis la France" comienza la expansión territorial de Francia hasta alcanzar su configuración actual en 1860, año en

que se produce la cesión a Napoleón III de Niza y Savoya, en pago a su apoyo a la causa de la unidad italiana, defendida por el rey del Piamonte.

La gran importancia de Francia en la historia de Europa y de la humanidad es indiscutible. En Francia se acuñan nociones básicas que presiden la organización del estado contemporáneo: derechos fundamentales del ciudadano y división de poderes. El tránsito a la denominada "edad contemporánea" se entiende consecuencia de la Revolución de 1789.

En 1818, tras la derrota definitiva de Napoleón I, el liberalismo es reprimido, pero su semilla ha germinado irreversiblemente. En 1830, es derrocado Carlos X, último monarca absoluto y se entroniza a Luís Felipe, Duque de Orleáns. La época orleanista (1830-1848) conoce el establecimiento de la monarquía parlamentaria, la extensión del sufragio y la consolidación de las colonias del Mahgreb. Se construyen las primeras líneas de ferrocarril y comienza la industrialización moderna, a cuyo calor se alumbran las ideas socialistas.

La crisis agrícola de 1846, transformada en crisis industrial y financiera al año siguiente desemboca en un movimiento de masas que fuerza la abdicación de Luís Felipe y proclama la II República en febrero de 1848. El nuevo régimen convoca elecciones a una Asamblea constituyente y vive un período de revueltas populares en el que se registran los primeros episodios de lucha de clases con derramamiento de sangre. La constitución de 1848 proclama el sufragio universal y, en aplicación de la misma se celebran elecciones presidenciales que gana por amplio margen de votos el candidato del "partido del orden", Luís Napoleón Bonaparte.

Luís Napoleón protagoniza un autogolpe el 1 de diciembre de 1851 y hace ratificar por plebiscito el fin de la II República y el comienzo del II Imperio. Durante los años que siguen la sociedad francesa experimenta una transformación acelerada. Es el nacimiento de la civilización industrial, del capitalismo a gran escala y del proletariado. Es también la época del entendimiento con Gran Bretaña y de la expansión colonial en África y en Indochina, de la construcción del canal de Suez, de los avances técnicos, las exposiciones universales y el gran ensanche de París.

El segundo imperio termina por la derrota frente a la pujante Prusia de Bismarck a la que Napoleón III había declarado la guerra (19/7/1870). Cuando tres cuerpos del ejército alemán atraviesan la frontera y terminan por aniquilar al ejército francés en la hondonada de Sedán, las fuerzas francesas capitulan y Napoleón III es hecho prisionero, muriendo tres años más tarde en su exilio londinense. En Lyon y en París las masas toman la calle y proclaman la república. Los prusianos prosiguen su paseo militar por Francia. El gobierno provisional capitula en enero de 1871. Las condiciones de paz son duras.

El pueblo de París se subleva: se proclama la Comuna en la capital sitiada y se expulsa de ella al Gobierno provisional. La insurrección es sofocada cruentamente por Thiers y se instaura la III República en la que predominan las fuerzas moderadas y laicas que gobiernan frente a conservadores y radicales.

Se suprime la censura previa de prensa, se regula el derecho de asociación, se democratizan los municipios y se establece la enseñanza primaria obligatoria, laica y gratuita. En política exterior prosigue la expansión colonial y se mantiene el entendimiento franco-británico.

Esta "belle époque" de prosperidad económica y florecimiento cultural y artístico se ve brutalmente interrumpida por la I Guerra Mundial que provoca 1.400.000 muertos y 3 millones de heridos, la destrucción del 20% de la capacidad productiva y un fuerte

endeudamiento interior y exterior . En 1921 se estima que el PIB ha retrocedido al nivel que tenía 30 años antes.

La reconstrucción se acelera a partir de la estabilización monetaria de 1926. Francia sufre los efectos de la crisis del 29 a partir de 1931 y el gobierno sigue aferrado al patrón-oro que intenta mantener con una mezcla de políticas proteccionistas y deflacionistas cuyo resultado es desastroso. A las manifestaciones incipientes de fascismo la izquierda responde formando el Frente Popular, que gana las elecciones de 1936.

Bajo el gobierno de Leon Blum se aprueban las leyes que regulan la negociación colectiva, las vacaciones pagadas y la semana laboral de 40 horas. Se nacionalizan algunas industrias militares y se prolonga la escolarización obligatoria hasta los 14 años. En vísperas de la II guerra mundial, la sociedad francesa aparece dividida entre los partidarios de un acuerdo con Hitler, los defensores de una política de rearme y una izquierda pacifista que solo se apercebe tardíamente de la amenaza nazi.

En la primavera de 1940 el ejército alemán entra en Francia y París es ocupado el 14 de junio. El armisticio se firma una semana después. Ha muerto la III República y han nacido el régimen títere de Vichy y la Resistencia. A partir del desembarco en Normandía (6/6/44) las tropas aliadas van liberando el territorio francés. El 6 de septiembre de 1944 se constituye el Gobierno Provisional. El ejército alemán capitula el 8 de mayo de 1945. La II guerra mundial ha dejado en Francia 600.000 muertos y una estela de desolación.

La derrota de los colaboracionistas de Vichy ha acabado, por varias décadas, con la derecha reaccionaria. Nace una nueva derecha republicana y nacionalista: el gaullismo. No obstante, De Gaulle se retira y la IV República será todavía el campo de juego de las viejas fuerzas políticas.

En una Francia que se recupera rápidamente de las heridas de la guerra y que participa activamente en la creación de las primeras instituciones europeas, los estertores del imperio colonial dan lugar a los episodios más dramáticos de la década de los 50. La guerra de Indochina cuyos sangrientos episodios se extienden entre 1950 y 1954 termina con la derrota de Diên Biên Phu (mayo de 1954) y la evacuación de las antiguas colonias.

Ese mismo año comienza una oleada de atentados en Argelia, que ya no conocería la paz hasta el reconocimiento de su independencia el 3/7/62. En 1956 se reconoce la independencia de Marruecos y de Túnez. Fuerzas franco-británicas intervienen en Egipto, contra la nacionalización del canal de Suez, pero deben retirarse sin obtener resultados, debido a la presión internacional. El movimiento de descolonización es ya imparable. Se producirá sin traumas en todo el antiguo imperio colonial francés excepto en Argelia donde una extensa colonia francesa, respaldada por el ejército, se enfrenta, violentamente a las pretensiones independentistas del FLN. En 1958, el Gobierno, incapaz de hacer frente a los partidarios de la Argelia francesa o de ceder a sus pretensiones, acepta el ofrecimiento del General De Gaulle de asumir los poderes de la República.

El 1/6/58 es investido como Presidente de la República, con plenos poderes y el 28 de septiembre se aprueba en referéndum la Constitución de la V República. En las primeras elecciones presidenciales, de 21/12/58 De Gaulle inaugura su primer septenato. Convencido de que la independencia argelina es inevitable, De Gaulle no duda en enfrentarse con los partidarios de la Argelia francesa que, en gran parte, le habían apoyado.

El 3 de julio de 1962, el reconocimiento oficial de la independencia de Argelia cierra un doloroso capítulo de la historia de Francia. De Gaulle se ha ganado enemigos

irreconciliables, pero su política merece la aprobación mayoritaria de los franceses en las elecciones legislativas de noviembre de ese mismo año.

Vence a Mitterrand por amplio margen en las presidenciales de 1965 y, tras haber capeado los conflictos de mayo de 1968, se retirará al año siguiente, al perder un referéndum sobre el Senado y la regionalización. Un mito ha pasado a la historia pero su huella se dejará sentir hasta nuestros días.

La V República prosigue su andadura bajo la presidencia de Georges Pompidou (1969-1974) al que sucede Valéry Giscard d'Estaing (1974-1981) que debe afrontar una delicada situación económica (inflación y reconversión industrial) y política (ascensión de la izquierda y debilitamiento de la UDF frente al RPR).

En 1981 el socialista François Mitterrand resulta elegido Presidente. Se forma un gobierno de unidad de la izquierda, presidido por Pierre Mauroy que rompe con la política económica ortodoxa y lanza un plan de nacionalizaciones y de reactivación del consumo.

En marzo de 1986, la derecha gana las elecciones legislativas y se produce la primera cohabitación. Mitterrand nombra a Jacques Chirac Primer Ministro y Edouard Balladur, Ministro de Economía, Finanzas y... Privatización que pone en marcha un plan de privatizaciones que se desarrolla con éxito hasta el crack bursátil de octubre de 1987.

Mitterrand es reelegido Presidente en mayo de 1988 y nombra Primer Ministro a Michel Rocard que dimite en mayo de 1991 y es substituido por Edith Cresson.

Las elecciones legislativas de marzo de 1993 vuelven a dar el triunfo a la derecha. Se produce la segunda cohabitación, con Edouard Balladur como Primer Ministro. Su principal objetivo es reequilibrar las cuentas públicas.

En 1995 Jacques Chirac gana las elecciones presidenciales con el 52,6% de los votos, frente a su contrincante socialista, Lionel Jospin y nombra primer ministro a Alain Juppé.

En los primeros meses de 1997 se hace evidente la necesidad de un ajuste enérgico para contener el déficit público. Chirac, tratando quizás de evitar que las elecciones legislativas previstas en 1998, coincidan con los momentos más duros del ajuste, anuncia la disolución de la Asamblea y la convocatoria anticipada de elecciones generales. Pero estas elecciones generales de mayo de 1997 dan el triunfo a la izquierda, produciéndose un cambio de mayoría y desembocándose, así, en una tercera cohabitación. Chirac nombra Primer Ministro, al socialista Lionel Jospin, quien forma un gobierno de izquierda plural con socialistas, comunistas y verdes, que será recordado por la reducción de la jornada de trabajo a 35 horas semanales, cuya puesta en marcha se aprueba a principios de 1998 y que culmina en enero de 2002 con su aplicación a las pequeñas empresas.

En abril de 2002, en la primera vuelta de las elecciones presidenciales, Chirac queda en primer lugar aunque con menos del 20% de los sufragios. La sorpresa es que en 2º lugar queda el candidato del Frente Nacional Jean-Marie Le Pen, eliminando al primer ministro Lionel Jospin quien, tras su derrota, anuncia su retirada inmediata de la vida política. En la 2ª vuelta (5/5/2002) Chirac gana a Le Pen con más del 82% de los sufragios y el apoyo de todas las fuerzas democráticas. Nombra Primer Ministro a Jean-Pierre Raffarin. Las elecciones legislativas, de junio revalidan esta decisión otorgando a la derecha una amplia mayoría (399 escaños sobre 577) en la Asamblea Nacional.

La derrota de la derecha en las elecciones regionales, fuerza al Presidente Chirac a nombrar (31/3/2004) un nuevo Gobierno (Raffarin III). Pero el triunfo del NO a la Constitución europea en el referéndum de mayo de 2005, provoca la dimisión de Raffarin y

el nombramiento de Dominique de VILLEPIN como Primer ministro, cuyo mandato durará hasta las elecciones presidenciales y legislativas de mediados del 2007

El 22 de abril del 2007, los resultados oficiales de la primera vuelta de las elecciones presidenciales indican que Nicolás SARKOZY ha quedado en primer lugar con el 31,18% de los sufragios. El 2º lugar es ocupado por la candidata del partido socialista Segolène ROYALE con 25,87%. El candidato del partido centrista UDF ha conseguido un excelente resultado con el 18,57%, mientras que el Frente Nacional de Jean-Marie Le Pen sólo obtiene 10,44%, muy por debajo de los últimos resultados del 2002 en el que ocupó el segundo lugar accediendo a la segunda vuelta.

2 ESTRUCTURA POLÍTICO-ADMINISTRATIVA

2.1 Sistema Político

Francia es una República parlamentaria que se rige por la Constitución de la V República, aprobada por referéndum el 28/9/1958. La Constitución prevé un Parlamento bicameral: la Asamblea Nacional consta de 577 diputados, elegidos por un período de cinco años en sufragio directo, por un sistema mayoritario a dos vueltas; el Senado cuenta con 238 miembros, con mandato de nueve años y se renueva por terceras partes cada tres años.

El Presidente de la República es elegido por sufragio universal para un período de cinco años. El Presidente nombra al Primer Ministro, de acuerdo con la mayoría de la Asamblea, preside el Gabinete y los Consejos de Ministros, es Jefe de las Fuerzas Armadas y firma los Tratados Internacionales. El Presidente puede convocar referéndum, disolver la Asamblea Nacional y, en casos de emergencia, asumir poderes especiales. La administración periférica se organiza entorno de la Prefectura como máxima representación del Ejecutivo en cada departamento y en las direcciones departamentales y regionales de los ministerios.

El sistema judicial en Francia presenta una estructura jerárquica "piramidal". En la cúspide se encuentran la *Cour de Cassation*, (Tribunal Supremo) y el *Conseil Constitutionel* (Tribunal Constitucional), el *Tribunal des Conflits* y el *Conseil d'Etat*. Descendiendo en la pirámide judicial están las 37 *Cours d'Appel* (Audiencias) y, en la base los juzgados de primera instancia: *Tribunaux de grande Instance* o, para casos de menor importancia, *Tribunaux d'Instance*, los *Tribunaux de Commerce*, para asuntos mercantiles y los *Conseils de Prud'hommes*, para asuntos laborales.

La *commune* o municipio es la más antigua de las divisiones administrativas territoriales y también la que se encuentra en la base de la pirámide de la estructura jerárquica, administrativa y política. El número de comunas en Francia es, nada menos que de 36.000.

El departamento es la unidad administrativa nacida en el período revolucionario, como integradora de la administración periférica. El Prefecto nombrado por el Gobierno es la máxima autoridad departamental .

Las regiones, creadas en 1955 como agrupación de varios departamentos, han ido adquiriendo mayores competencias con la creación de los Consejos Regionales y con la ley de descentralización de 2003, sin llegar a tener competencias comparables a las de las Comunidades Autónomas españolas.

2.1.1 Gobierno

PRESIDENTE DE LA REPUBLICA

Nicolás SARKOZY (elegido el 6 de mayo de 2007)

Nacido en París el 28 de enero de 1955, es hijo de un inmigrante húngaro que se exiló a Francia tras la invasión de Hungría por la Unión Soviética y de madre francesa. Es abogado del Tribunal de Apelación de París, titular de una "Maîtrise" de derecho privado (equivalente a la licenciatura española) y de un Master (DEA) de ciencias políticas. En contra de la tradición, no procede de las Grandes Escuelas francesas de la Administración tales como la ENA, Ecole Polytechnique, Ecole Supérieure des Sciences Politiques, etc. En 1977 inicia su carrera política al ser elegido concejal del municipio de Neuilly-sur-Seine (ciudad residencial limítrofe con París). En 1983 es elegido "Conseiller Regional" (equivalente a nuestros diputados autonómicos) de la Región "Ile de France", y Alcalde de Neuilly-sur-Seine, cargo que ocupará hasta el 2002. En 1985 y durante tres años es Vicepresidente del "Conseil Général" (diputación provincial) del departamento de Hauts-de-Seine y es elegido dos veces diputado por este Departamento (1988-1993 y 1995-2002). Entre 1988 y 1993 es Secretario Nacional y Secretario General adjunto del partido de derechas *Rassemblement pour la République* (RPR) fundado en 1976 por Jacques CHIRAC para agrupar a las fuerzas gaullistas. En 1993 es nombrado ministro del Presupuesto y Portavoz del Gobierno (Balladur 1) cargo que ocupa hasta 1995. Tras la victoria de Jacques Chirac en las presidenciales de 1995 desaparece de la escena política, al haber apoyado, contra éste a Balladur. En 1999 se reincorpora a la política al ser elegido diputado europeo. Ocupa la cartera de Ministro del Interior, de la Seguridad Interior y de las Libertades Locales de mayo 2002 a marzo 2004, fecha en que es nombrado Ministro de Estado, Ministro de Economía, de Hacienda y de industria, cargo que ocupa hasta noviembre de 2004. En junio del 2005 y hasta marzo de 2007 es nombrado de nuevo Ministro del Interior y de la Ordenación del Territorio, cargo que deja para presentarse a las elecciones presidenciales.

En mayo de 2007 es elegido Presidente de la República.

En la primera vuelta de las presidenciales de 2007 (22/4/2007) resulta el candidato más votado, con casi un tercio del voto (31,18%). En la segunda vuelta, con el apoyo de todas las fuerzas de la derecha y parte del centro derrota a la candidata socialista Ségolène ROYALE con un 53,06% de los sufragios.

El actual Gobierno francés, en espera de los resultados de las elecciones legislativas que tendrán lugar en junio, está presidido por Dominique de Villepin. Está formado por el gran partido de la derecha la UMP y por la UDF. Además del Presidente consta de un Ministro de Estado, 15 Ministros y 15 Ministros Delegados.

PRIMER MINISTRO

Dominique de VILLEPIN (nombrado el 1 de abril de 2004). Proveniente de la ENA (*Ecole Nationale d'Administration Publique*) Dominique de VILLEPIN, nacido en Rabat en 1953, diplomático de carrera, domina el español y el inglés, y ha ocupado los puestos de ministro de Asuntos Exteriores, de la Cooperación y de la Francofonía entre mayo de 2002 y marzo de 2004, para luego gestionar la cartera del ministerio del Interior, hasta su llegada a *Matignon*.

MINISTRO DE ESTADO¹

- Defensa: Michèle ALLIOT-MARIE (UMP)

MINISTROS: (15)²

- François BAROIN (UMP) Ministro de Interior y de la Ordenación del Territorio
- Asuntos Exteriores: Philippe DOUSTE-BLAZY (UMP)
- Empleo, Trabajo y Cohesión Social: Jean-Louis BORLOO (UMP)
- Economía, Finanzas e Industria: Thierry BRETON (UMP)
- Educación Nacional, Enseñanza Superior e Investigación: Gilles DE ROBIEN (UDF)
- Justicia: Pascal CLEMENT (UMP)
- Equipamiento, Transportes, Ordenación del Territorio, Turismo y Asuntos Marítimos: Dominique PERBEN (UMP)
- Sanidad y Solidaridad: Xavier BERTRAND (UMP)
- Agricultura y Pesca: Dominique BUSSEREAU (UMP)
- Función pública: Christian JACOB (UMP)
- Cultura y Comunicación: Renaud DONNEDIEU de VABRES (UMP)
- Ecología y Desarrollo Sostenible: Nelly OLIN (UMP)
- Territorios de Ultramar: Hervé MARITON (UMP)
- Pymes, Comercio, Artesanía y Profesiones Liberales: Renaud DUTREIL (UDF)
- Juventud, Deportes y Vida Asociativa: Jean-François LAMOUR (UDF)

MINISTROS DELEGADOS: (15)

- de Relaciones con las Cortes: Henri CUQ
- de la Promoción de la Igualdad de Cambios: Auzouz BEGAG
- de los Municipios: Brice HORTEFEUX
- de Ordenamiento del Territorio: Christian ESTROSI
- de Excombatientes: Hamlaoui MEKACHERA
- de Cooperación, Desarrollo y Francofonía: Brigitte GIRARDIN
- de Asuntos Europeos: Catherine COLONNA
- de Empleo, Trabajo e Inserción Profesional de los Jóvenes: Gérard LARCHER
- de Cohesión Social y Paridad: Catherine VAUTRIN
- de Presupuestos y Reforma del Estado y Portavoz del Gobierno: Jean-François COPÉ
- de Industria: François LOOS
- de Comercio Exterior : Christine LAGARDE
- de Enseñanza Superior e Investigación: François GOULARD
- de Turismo: Léon BERTRAND
- de la Seguridad Social, Tercera Edad, Personas Discapacitadas y Familia: Philippe BAS

¹ Es la segunda vez que el Presidente Chirac nombra un Ministro de Estado.

² Tradicionalmente, el orden de nombramiento de los Ministros, que se reproduce en la lista expresa un cierto orden en la confianza del Presidente.

2.1.2 Partidos políticos y actividad parlamentaria

Los principales fuerzas políticas de Francia son el Partido Socialista (PS) descendiente de la *Section Française de l'Internationale Ouvrière* SFIO, creada en 1905, la *Union pour un Mouvement Populaire* (UMP), fundada el 16 de noviembre de 2002, *l'Union pour la Démocratie Française* (UDF), federación de partidos de centro-derecha fundada en 1978 por Valéry Giscard d'Estaing, el Partido Comunista (PC), resultado de la escisión mayoritaria de la SFIO en 1920 y el Frente Nacional (FN) fundado en 1972 por Jean-Marie Le Pen.

En las elecciones legislativas celebradas, en primera y segunda vuelta respectivamente los días 9 y 16 de junio de 2002, los resultados son los que se presentan a continuación:

Cuadro nº 1. Formaciones políticas. Porcentaje de votos. Número de diputados.

FORMACIÓN POLÍTICA	1997			2002		
	1ª vuelta	2ª vuelta	Escaños	1ª vuelta	2ª vuelta	Escaños
RPR/UPM ³	15,70%	22,80%	134	33,40%	47,30%	355
UDF	14,20%	20,80%	108	4,80%	3,90%	29
Derecha diversa	6,60%	2,60%	14	5,70%	1,60%	15
TOTAL DERECHA	36,50%	46,20%	256	43,90%	52,80%	399
PS (Partido Socialista)	23,50%	38,10%	241	23,80%	35,60%	140
PC (Partido Comunista)	9,90%	3,80%	38	4,90%	3,30%	21
Partido Radical Socialista	1,40%	2,20%	12	1,50%	2,20%	7
Izquierda diversa	2,80%	2,50%	21	1,40%	0,90%	6
Los Verdes	6,80%	1,60%	7	4,40%	3,20%	3
TOTAL IZQUIERDA	44,40%	48,20%	319	36,00%	45,20%	177
Independientes	1,40%		1	0,80%	0,50%	1
Extrema izquierda	2,50%		0	2,70%		0
FN (Frente nacional)	14,90%	5,60%	1	11,10%	1,50%	0
Extrema derecha	0,10%		0	1,10%		0
TOTAL	99,80%	100,00%	577	95,60%	100,00%	577
ABSTENCIÓN	32,10%	28,90%		35,60%	39,20%	

Nicolás SARKOZY fue el candidato mas votado en la primera vuelta de las últimas elecciones presidenciales de 2007 (22/4/2007) obteniendo casi un tercio del voto (31,18%). en segundo lugar, Ségolène ROYAL (PS) obtuvo el 25,87% y en tercera posición el centrista François BAYROUT (UDF) con un 18,57%. En la segunda vuelta, con el apoyo de todas las fuerzas de la derecha y parte del centro derrota a la candidata socialista Ségolène ROYALE con un 53,06% de los sufragios.

Los días 21 y el 28 de marzo de 2004, en las elecciones regionales y departamentales se produce una amplia victoria de la izquierda, que obtiene la Presidencia de 20 de los 22 Consejos regionales. La izquierda ha recibido más del 50% de los votos frente a un 36,84% de las listas de derecha y 12,38% del Frente Nacional.

³ Promovida por Jacques Chirac y para las elecciones de 2002, se creó una coalición de la derecha denominada Union pour la Majorité Présidentielle (UPM) formada por el RPR y parte de las demás formaciones de derecha. La UPM se convierte en el congreso fundacional de 16/11/2002 en partido bajo las mismas siglas significando "Union pour un Mouvement Populaire" aunque, la UDF de François Bayrou no se ha integrado en el mismo.

2.2 Sector Público

El sector público en Francia tiene una importancia considerable en comparación con los países de la OCDE. La relación del gasto público al PIB es de 54,4% en 2005, por encima del promedio de la OCDE (40,5%) y de la UE (48,2 %) y entre las mayores del mundo. Teniendo en cuenta las estimaciones de la OCDE respecto a 2006, el porcentaje de gasto público en Francia seguirá siendo uno de los mayores del mundo, tan sólo superado por Suecia y Dinamarca. Será casi 14 puntos porcentuales del PIB superior al de España.

Cuadro nº 2 Países seleccionados OCDE. Años. % de gasto público sobre el PIB

	1995	2000	2003	2004	2005	2006*
Suecia	67,6	57,4	58,2	57,5	57,2	56,7
Francia	55,1	52,5	54,7	54,5	54,4	53,9
Italia	53,4	46,8	48,9	48,7	48,3	48,7
Alemania	49,4	45,7	48,8	47,8	47,2	46,1
Unión Europea	50,9	45,9	48,9	48,6	48,2	47,7
Reino Unido	44,6	37,0	43,7	44,4	45,0	45,2
Media OCDE	42,1	39,3	41,1	40,6	40,5	40,4
Japón	36,1	38,6	37,6	36,7	37,2	37,5
España	45,0	39,8	39,6	41,0	40,2	40,1
Estados Unidos	36,4	33,6	36,1	35,6	35,6	35,7

Fuente: OCDE. *Proyección.

La presión fiscal, un 51,2% en 2005, se encuentra, igualmente, entre las mayores del mundo, por encima del promedio de la OCDE (37,3%) y de la UE (45,6%).

Cuadro nº 3 Países seleccionados OCDE. Años. % de presión fiscal

	1995	2000	2003	2004	2005	2006*
Suecia	60,2	60,8	58,3	58,0	57,9	57,8
Francia	49,5	51,1	50,4	50,4	51,2	51,0
Italia	45,8	46,2	46,4	45,7	45,2	45,1
Unión Europea	45,5	46,6	46,2	45,7	45,6	45,3
Alemania	46,1	47,1	45,0	43,9	43,7	43,3
España	38,4	39,0	40,0	40,0	40,0	40,0
Reino Unido	38,9	40,9	40,2	41,2	41,8	41,9
Media OCDE	38,2	39,3	37,4	37,1	37,3	37,3
Japón	31,4	31,1	29,9	30,2	30,7	31,2
Estados Unidos	33,3	35,1	31,5	31,2	31,4	31,5

Fuente: OCDE. * Proyección.

Una característica de Francia es el alto peso que tienen las cotizaciones a la seguridad social dentro de la presión fiscal, una de las mayores en los países industrializados. Dentro de la seguridad social, el capítulo de la sanidad y de las pensiones tiene un gran peso en el total del gasto público. La sanidad, por su parte, cierra el año 2006 con un déficit de 5,9 millardos de euros frente a los 8 millardos de 2005, mientras el déficit global de la Seguridad Social se sitúa en 8,7 millardos para 2006.

Desde el punto de vista del empleo, el sector público en Francia tiene la importancia que corresponde a su participación en el PIB, los gastos en función pública, incluyendo las pensiones de los funcionarios, suponen un 43% del gasto público con lo que también supera ampliamente a todos los grandes países de la OCDE.

Las dos grandes leyes que regulan anualmente el sector público desde el punto de vista financiero son la *Loi de Finances* (presupuesto del Estado) y la *Loi de Financement de la Sécurité Sociale*. Al igual que en España, la ley de acompañamiento de los presupuestos es aprovechada para regular otras materias. Los márgenes de la política fiscal son realmente estrechos: se estima que más del 90% de los gastos pueden considerarse consolidados "*charges inéluctables à législation constante*". La ejecución presupuestaria del Estado a lo largo del ejercicio es el objeto de otra ley denominada *Loi de Finances Rectificative*, que suele ser aprovechada para arbitrar recursos adicionales que equilibren las desviaciones positivas de los gastos y negativas de los ingresos.

La nueva estructura del presupuesto del Estado (marzo 2006) es la siguiente: dentro del Presupuesto General se incluyen 34 misiones, 132 programas y 614 acciones; y fuera del Presupuesto General se encuentran 3 presupuestos anexos y 12 cuentas especiales, lo que hacen un total de 15 misiones y 26 programas.

El programa de estabilidad y crecimiento presentado por Francia a la Comisión Europea en enero de 2005 se resume en el siguiente cuadro:

Cuadro nº 4 Evolución del gasto de las Administraciones Públicas (en puntos del PIB)

	2005	2006	2007	2008
Déficit público	-2,9	-2,2	-1,6	-0,9
Saldo estructural	-2,0	-1,5	-1,0	-0,5
Variación del saldo estructural	0,6	0,5	0,5	0,5

Fuente: Programa de estabilidad de Francia para 2004-2008.

El gran peso del sector público en Francia es recurrente objeto de críticas y los programas de "reforma del Estado" están a la orden del día de los sucesivos Gobiernos. En realidad, las reformas sustanciales sólo pueden realizarse a un ritmo muy discreto porque hay poderosos obstáculos institucionales que las bloquean. Primeramente, la sociedad francesa está habituada a un alto nivel de servicios públicos y lo reclama. En segundo lugar, cualquier racionalización que suponga una reducción de efectivos se encuentra con una cerrada oposición sindical capaz de paralizar el país. Finalmente, las prestaciones de la seguridad social, especialmente las pensiones, no pueden mantenerse con un nivel de cotizaciones ya entre los más altos del mundo y con las bajas tasas de crecimiento.

Los últimos datos que se acaban de publicar en marzo del 2007, indican que al 31 de diciembre del 2004 la función pública francesa compuesta por el conjunto de ministerios y establecimientos públicos administrativos nacionales empleaba 2.570.000 agentes, con una disminución del 1,8% respecto al 2003. Si a ello se añade los agentes de las oficinas de la Seguridad Social, Correos y otros establecimientos públicos se obtienen un total de agentes de la función pública de 3.080.000 millones.

Para activar la gestión de créditos públicos ha entrado en vigor la ley orgánica de leyes de finanzas de presupuesto por objetivos y mayor flexibilidad en la gestión del gasto. La ley de finanzas de 2006 es la primera concebida según las normas de la LOLF. La colaboración del sector público-privado permite asociar estrechamente las empresas privadas a la financiación y la ejecución de grandes proyectos de interés colectivo.

2.2.1 La organización administrativa del Estado

Dentro de la Administración debe distinguirse entre servicios centrales y servicios descentralizados.

La base de los servicios centrales es, como en España, las direcciones generales (y órganos asimilados) actualmente en número de 209. Estas Direcciones, Direcciones Generales o Servicios Nacionales quedan bajo la tutela de unos u otros departamentos ministeriales según éstos vengán establecidos en cada nuevo Gobierno.

Los servicios descentralizados o delegaciones territoriales del Estado tienen extraordinaria importancia. La mayoría se encuentran bajo la autoridad de los prefectos de los 100 departamentos (4 de ellos en ultramar) aunque, en algunos casos, están descentralizados a nivel inter-departamental, regional o interregional.

Algunos servicios están descentralizados en un nivel inferior como es el caso de las 240 sub-prefecturas, subdelegaciones de obras públicas (1.339), tesorerías de la seguridad social (3.849), delegaciones de hacienda, circunscripciones de policía (488) y brigadas de la gendarmería (6.185).

Los organismos autónomos se clasifican en distintas categorías: establecimientos públicos de carácter administrativo (EPA), establecimientos públicos de carácter industrial y comercial (EPIC), establecimientos públicos de carácter científico y tecnológico (EPST), establecimientos públicos de carácter científico, cultural y profesional (EPSCP).

Por último, el Estado recurre a veces a entidades asociativas privadas, tuteladas por el sector público, para administrar determinadas políticas.

2.2.2 La Administración económica y Comercial

Las funciones de Comercio Exterior están englobadas en el Ministerio de Economía, Finanzas e Industria cuyo titular desde el 26 de febrero de 2005 es Thierry BRETON. Desde el nombramiento de Jean-Pierre RAFFARIN como Primer Ministro en 2002, ya son cuatro los ministros de Economía que se han sucedido. Antes de BRETON ocuparon la cartera: Francis MER, Nicolas SARKOZY y Hervé GAYMARD.

Del Ministro dependen tres Ministros Delegados:

- Christine LAGARDE, Ministro Delegado de Comercio Exterior
- François LOOS, Ministro Delegado de Industria
- Jean-François COPÉ, Ministro Delegado para Presupuestos y Reforma Presupuestaria

Por Decreto 2004-1203 de 15 de noviembre de 2004 se ha producido la fusión de las tres direcciones de Economía (Tesoro, Relaciones Económicas Exteriores y Previsión) en una nueva gran Dirección general, la *Direction générale du Trésor et de la Politique économique* que esta compuesta de siete servicios: Agencia de Participaciones del Estado, Tesoro, Políticas Macroeconómicas y Asuntos Europeos, Políticas Públicas, Financiación de la Economía, Asuntos Multilaterales y Desarrollo, Relaciones Bilaterales y Desarrollo Internacional de Empresas.

Los servicios de Dirección de Relaciones Económicas Exteriores (DREE), responsable hasta 2004 de la política comercial exterior de Francia, pasaron entonces a depender de esta nueva Dirección, cuyo organigrama actualizado se puede consultar en <http://www.exporter.gouv.fr/exporter/Pages.aspx?iddoc=85&pex=1-2-38-84-85> pinchando en la parte inferior de la página en: [Organigramme de la DGTPE - version française - mars 2007](#)

El Banco de Francia desarrolla las funciones que le corresponden en el sistema monetario europeo y las funciones ejecutivas de supervisión de las entidades bancarias francesas.

2.2.3 Empresas públicas

Según los últimos datos publicados del INSEE (noviembre 2006) el número de empresas que controla el Estado a fin de 2005 era de 1.143, 200 menos que en el año precedente, en parte por la privatización de la SNECMA. El empleo de las empresas públicas ascendía a 864.200 empleados que corresponde al 3,9% del empleo asalariado total en Francia. En el 2005 descendió en 53.000 personas.

El núcleo tradicional de la empresa pública ha estado constituido por unas pocas empresas de talla gigantesca: France Télécom, Electricité de France(EDF), Gaz de France (GDF), La Poste, Société Nationale des Chemins de Fer (SNCF) Réseau Ferré de France (RFF), Régie Autonome des Transports Parisiens (RATP) y otras empresas locales de transporte urbano, AEROPORTS DE PARIS, puertos marítimos y fluviales autónomos.

Por su parte, La Banque Postale, entidad dependiente de La Poste (empresa pública de correos), adquirió este año el estatus de banco comercial.

En lo que se refiere a la información, el Institut National de l'Audiovisuel (INA), las sociedades nacionales de programas (France 2, France 3), la sociedad Radio-France que integra varias emisoras y la Société Française de Production.

En el sector inmobiliario debe mencionarse la compañía C3D holding, creada por la Caisse des Dépôts.

En 2003, se creó la Agencia de Participaciones del Estado, permitiendo organizar de manera más eficiente las relaciones entre las empresas públicas y el Estado. Desde 2004, las cuentas de las principales empresas públicas se presentan de manera conjunta. El gobierno ha intensificado la labor privatizadora. Las principales operaciones que se han completado recientemente han sido:

- Venta de parte del capital de THOMSON por 950 millones de euros (el Estado mantiene el 2,24%).
- Venta del 35% del capital de SNECMA, por 1.450 millones de euros, en junio de 2004
- Privatización de SNET, antigua filial de producción de electricidad de CHARBONNAGES DE FRANCE, concluida en septiembre de 2004, por la compra del 65% del capital por parte de la compañía española ENDESA, al precio de 571 millones de euros.
- Salida a bolsa en septiembre de 2004 del 10,85% de FRANCE TELECOM, por la que el Estado rebaja su participación hasta el 42,2%, obteniendo 5.100 millones de euros reduciéndose posteriormente hasta menos de 1/3: 33,1% en septiembre de 2005.
- La fusión de SNECMA con SAGEM, ha sido efectiva en 2005, procurando 2.200 millones de euros y disminuyendo la participación del Estado del 62% hasta el 35,9%.
- Cesión en el mercado del 17,7% del capital de AIR FRANCE por 681,9 millones de euros. Junto a esta operación, el 3 de marzo de 2005 el Estado ha cedido títulos a los trabajadores de forma preferencial, de tal modo, que a fecha de hoy el Estado conserva el 18,7% del capital de la empresa.
- En 2004 EDF y GdF se transformaron en sociedades anónimas, paso indispensable antes de la apertura de capital, que se ha producido posteriormente con la entrada en

Bolsa del 20% del capital de GdF el 8 de julio de 2005. En 2006 puede producirse la privatización de GdF por fusión con Suez

- El sector de autopistas de peaje se ha privatizado en diciembre de 2005, con la adjudicación de las participaciones públicas en la Sociedad de Autopistas Paris-Rhin-Rhône (SAPRR), en la Sociedad de Autopistas del Sur de Francia y en la de autopistas del Norte y Este de Francia SANEF, respectivamente a los grupos liderados por EIFFAGE, VINCI y el español ABERTIS.
- AREVA, líder mundial en energía nuclear civil, cotizará en Bolsa alrededor del 35% de sus acciones, frente al 4% cotizado actualmente. El Estado posee 84% de las acciones a día de hoy y obtendrá unos 3.000 millones de euros en esta operación.
- En 2006, el gobierno llevó a cabo la introducción en bolsa de AEROPUERTOS DE PARIS, entidad gestora y explotadora de los aeropuertos situados alrededor de París, conservando el 68% del accionariado.
- El Estado pone a la venta patrimonio inmobiliario por valor de 650 millones de euros en 2005, y por valor de 800 millones en 2006 .
- La Sociedad Nacional Marítima Córcega Mediterráneo (SNCM), se abrió al capital privado. VEOLIA Transport adquirió el 28% del capital, Butler Capital Partners un 38%, mientras el Estado conservaba un 25% y los asalariados un 9%.
- En el sector de la defensa, cabe señalar la apertura del grupo de construcción naval militar DCN a la participación del grupo THALES con un 25% del capital.

3 ESTRUCTURA ECONÓMICA

3.1 Sector primario

3.1.1 Agricultura y ganadería

El sector agrícola pesa cada vez menos en la economía francesa de acuerdo con los datos publicados por el INSEE (Instituto Nacional de Estadística), en la actualidad representa un 2% del PIB contra el 5% en 1978. El número total de explotaciones era en 2005 de 545.000 frente a más de 1 millón en 1988, sin embargo aumenta el número de explotaciones de tamaño grande y explotadas en forma societaria lo que repercute en el hecho de que el volumen de la producción agrícola ha doblado gracias a un aumento de la productividad que alcanza el 4.4% anual.

Siempre según el INSEE, en los últimos 50 años el sector agrícola ha perdido un 80% de sus activos (alrededor de 1.1 millones de personas en 2005) lo que representa un 4% aproximado de la población activa total. Por otra parte ocupa un 60% del territorio contra un 72% en 1950. Los salarios agrícolas están por debajo de la media francesa y solamente las familias que cuentan con más de un salario exterior al agrícola alcanza la media francesa.

Francia es el 3er. Exportador mundial, incluyendo el mercado europeo y el octavo si no se incluye, pero la posición exportadora de la agricultura francesa se ve negativamente afectada por la competencia de los países emergentes que desde 1990 van reduciendo su cuota de mercado, y el problema se agudiza por el deseo de la OMC de reducir los derechos europeos de aduana y suprimir las subvenciones a la exportación, medidas que se cree perjudicarían a los agricultores franceses sobre todo dentro del mercado europeo. Además, los agricultores franceses temen una reducción del presupuesto de la PAC juzgado por muchos "Colosal" (50 millardos de euros) es decir más del 40% del presupuesto europeo. En el próximo balance de la PAC que tendrá lugar en 2008, no dejará de plantearse este tema así como el de reorientar las ayudas hacia las prácticas medioambientales y de desarrollo rural.

Se teme también la llegada masiva de productos de los nuevos países emergentes.

Para muchos analistas, el futuro debe ir orientado hacia el mercado europeo, mercado tradicional de las exportaciones francesas. Las exportaciones hacia la Unión representaron en 2006 el 72,5% de las exportaciones, sin embargo, otros opinan que dado el crecimiento de las necesidades tanto alimenticias como energéticas mundiales el futuro de la agricultura francesa debe ser visto con optimismo.

La agricultura se confronta en este momento a numerosos desafíos, los países emergentes, la ampliación de la Europa del Este y la integración de los nuevos Estados miembros al modelo agrícola europeo, el comercio internacional, y movilización para el desarrollo de los países del sur, etc.

Sin embargo no hay que olvidar las ventajas importantes de la agricultura francesa, superficies disponibles importantes, altos rendimientos, competencia técnica, suelos y clima ventajosos que le permiten una producción regular y también buenos resultados en los productos transformados gracias a los cuales el saldo de la balanza comercial agroalimentaria francesa para 2006 arroja un excedente de 8,7 millardos de euros, un millardo más que en 2005 y hace ver el futuro con optimismo.

El futuro de la agricultura francesa pasa por apostar por la innovación. Francia tiene una gran ventaja en los productos muy transformados (Yogures, chocolates, bizcochos) que deberá preservar.

Los principales países destinatarios de las exportaciones agroalimentarias francesas se recogen en el cuadro siguiente:

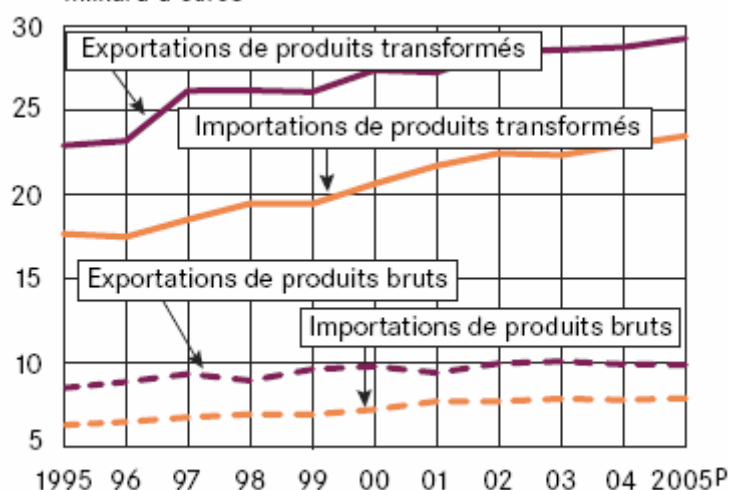
Cuadro nº 5. Exportaciones Agroalimentarias - Año 2006

País	Millones de €
Alemania	5.400
Italia	5.000
Belgica	4.800
Reino Unido	4.800
España	3.700
U.S.A.	2.600
Japón	1.000
Suiza	1.000
Grecia	700
Portugal	600

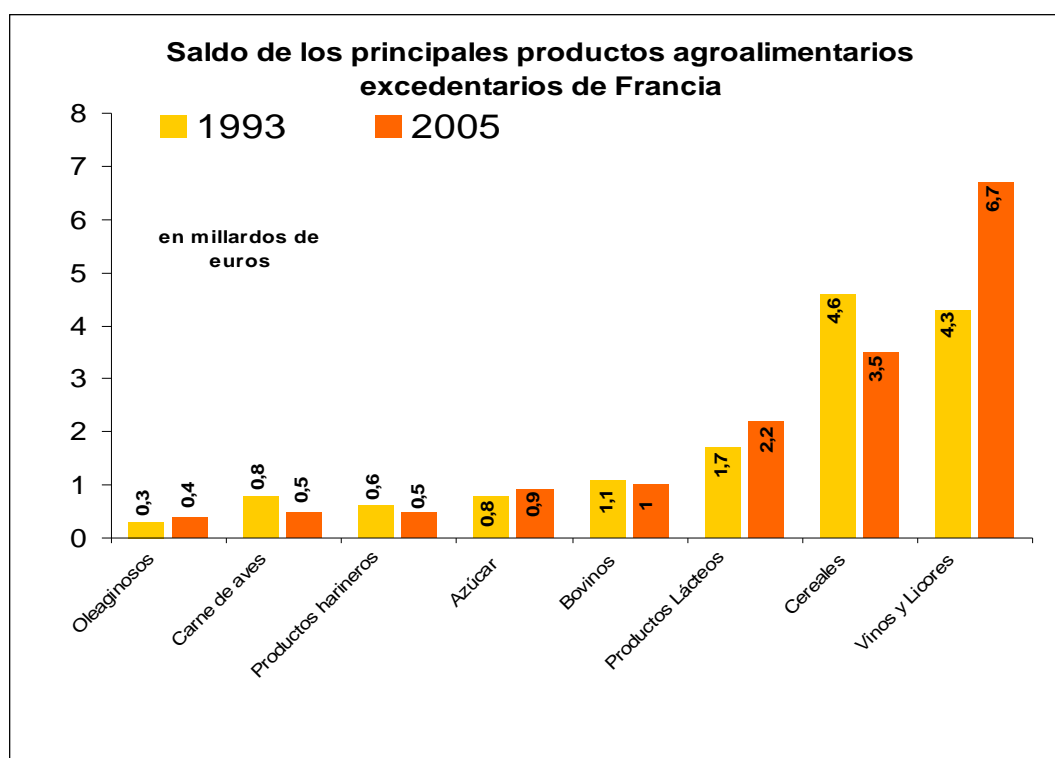
Fuente: Ministerio de Agricultura'

Está también en las primeras posiciones en la producción de cereales, carne de bovino, patatas, remolacha azucarera, leche y carne de porcino y tiene un papel muy importante en los productos tradicionales como los quesos, foie gras y sobre todo los vinos principal excedente agroalimentario, 2 veces superior al de los cereales.

Cuadro nº 6 Exportaciones agroalimentarias. Millardos de euros
milliard d'euros



Cuadro nº 7 Principales excedentes de Francia de productos agroalimentarios



Fuentes: Aduanas francesas
Le Monde (Sábado 3 de marzo de 2007)
L'agriculture, nouveaux défis – édition 2007

3.1.2 Pesca

La producción francesa de productos del mar es significativamente inferior a las necesidades domésticas ya que Francia es un gran consumidor de dichos productos e importador neto, siendo el salmón el producto preferido.

Cuadro nº 8 La pesca en Francia. Años 2003-2005, Millones de €

	2003	2004	2005
Producción Francesa	1.525	1.588	1.584
Importaciones	3.060	3.327	3.665
Exportaciones	1.081	1.200	1.279
Consumo interno total	3.504	3.714	3.970

En el cuadro adjunto se ofrecen cifras del volumen de capturas en tonelaje y en valor.

Cuadro nº 9 Producción pesquera. Años 1993-2004, Miles de Toneladas, Valor

	1990 Tm.	2004 Tm.	2004 millones de €
Pescado fresco	493	361	893
Pescado industrializado	137	236	160
Acuicultura	210	244	531
Total	808	841	1.584

Fuentes: Tableaux de L'économie française 2005-2006

Como muestra el cuadro anterior, los volúmenes totales de pescado han aumentado en la última década. Este aumento total se ha producido gracias al aumento del pescado industrializado (congelado y transformado) y del derivado de las explotaciones acuícolas, al tiempo que se reducía el volumen de pescado fresco.

3.1.3 Industria agroalimentaria

En el cuadro que se presenta a continuación ofrecemos el conjunto de características económicas más significativas tanto para el conjunto de la industria agroalimentaria (IAA) como para algunos de los productos más importantes.

Cuadro nº 10 Características económicas del sector IAA⁴. Año 2004

	Total IAA	Carnes	Pescados	Frutas y Hortalizas	Lácteos	Bebidas
Empresas	3.180	1016	150	162	318	429
Asalariados (miles)	390	127,3	14	23,7	58,1	39,6
Ventas. millardos €	125	30	3	6,5	23,5	19
Inversión millones €	3.477	616	85	261	505	781
Valor añadido millones €	24.343	5.012	631	1.297	3.231	5.053
Inversión/ valor añadido	14 %	12,2%	13,4%	20,1%	15,6 %	15,4%

Fuente:Tableaux de L'économie française 2005-2006

El cuadro anterior pone de relieve que el sector de IAA ocupa 390.000 personas que representan un 1,4% del total de la población ocupada en Francia en 2004, con una productividad en el sector muy similar al del promedio de la economía francesa

Otra característica es la diversidad sectorial en su propensión a invertir (destacando el sector de transformados de frutas y hortalizas, con una propensión que superan al conjunto de la economía francesa).

Los 5 principales grupos franceses de la IAA vienen relacionados en el siguiente cuadro:

Cuadro nº 11 Principales grupos franceses de IAA. .Ventas. Empleo. Año 2003.

Grupo	Ventas (m €)	Empleo (miles)
Danone	13.131	88,6
Nestle-France	6.552	18,58
Lactalis	5.350	16.500
Bongrain	4.002	17.415
Unilever	3.686	5.330

Fuente:Tableaux de L'économie française 2005-2006

Para terminar, un rasgo muy importante de la IAA francesa es que, a menudo, se encuentra organizada en grandes cooperativas, que transforman la producción de sus socios. De ahí se deduce que dicha industria se vería tan afectada por una liberalización de los intercambios, como la propia producción.

⁴ Empresas de 20 o más empleados con facturación superior a 5,3 millones de euros.

3.2 Sector secundario

3.2.1 Industria

Francia es la cuarta potencia industrial del mundo y estuvo en el origen de la Primera revolución industrial del siglo XIX. Con cierto desfase frente a Inglaterra y apoyándose en las cuencas carboníferas pudo crear su industria siderúrgica, mecánica y textil. La Segunda revolución industrial, que desarrolló sectores como la electricidad, el motor de explosión, la química orgánica y la fabricación de nuevos materiales de construcción como el aluminio, encontró en Francia un número suficiente de inventores y de empresarios. La presencia activa de Francia en las dos revoluciones industriales es causa de la diversificación de su estructura en la actualidad.

Confrontada a una gran competencia exterior unida a la debilidad del dólar del yen y del yuan, Francia no se ha beneficiado plenamente del crecimiento mundial iniciado en el 2005. Las industrias manufactureras sufren la subida de las importaciones procedentes de China y del aumento del precio de la energía y de las materias primas.

Francia sufre en la actualidad de una falta de dinamismo de la producción industrial ligada en buena parte a las dificultades por las que atraviesa el sector automóvil, que sufre del despegue de las nuevas fabricas en Europa central y de una pérdida de partes de mercado en Francia

El nivel elevado del salario mínimo (1.254,28€ mensuales) unido a la reducción del tiempo de trabajo (151,7 horas mensuales), influye negativamente en la industria francesa que pierde, debido a esta rigidez, competitividad. No obstante, la productividad industrial continúa aumentando a un ritmo superior al 4% lo que conlleva una reducción en los costes unitarios que compensa la pérdida de competitividad.

En cuanto al empleo, mas de un 20% de la población activa trabaja en el sector de la industria, aunque la tendencia general es a la disminución del empleo

En el cuadro siguiente se ofrece una síntesis de las principales características estructurales de la economía francesa y su descomposición por sectores:

Cuadro nº 12 Empresas industriales de 20 o mas empleados (excluyendo IAA, construcción, energía y agricultura. Año 2004. Empleo en miles. Ventas, exportaciones e inversión en millones de €.

Sector de actividad	Nº-Empresas	Empleo	Ventas	Exportación	Inversión
Bienes de consumo	4.575	512,6	133.500	37.900	3.100
Bienes de equipo	5.018	618,8	126.300	56.000	3.000
Bienes intermedios	10.279	1.176,1	248.900	89.700	9.900
Sector Automoción	542	270,6	111.900	62.300	4.200
Total	733.445	496 883	4.296 777	473 069	231 837

Fuente: *Ministère de l'Économie, des Finances et de l'Industrie, Sessi, enquête annuelle d'entreprise.*

Del anterior cuadro se deduce que la facturación por empresa es de 30 millones de euros y que la productividad del trabajo que es de 240 mil de euros por trabajador.

3.2.2 Construcción

En la construcción de viviendas, se mantiene un buen nivel de actividad. Durante el 2006 se ha incrementado tanto el número de permisos de construir (+11,5%) como en puesta en obra (+5,8%), respecto al 2005.

Por su parte los edificios destinados a oficinas han aumentado a su vez en un 17% y 21,5%, lo que pone de manifiesto la fuerte reactivación de este subsector arrastrado por la fortaleza de la demanda. Los edificios para usos administrativos también crecieron un 13,5% y los industriales un 7,8%.

En cuanto a las obras públicas, los resultados de 2006 han batido todos los récords. El alza interanual registrada en noviembre ha sido del 15,6%.

En el 2006 el crecimiento en valores constantes se estima a un 7,9%, nivel equivalente al correspondiente al 2000, año record. Las perspectivas para 2007 son excelentes ya que los pedidos registrados a final de año han aumentado un 9,1% respecto al nivel alcanzado en el mismo periodo del 2005.

3.3 Sector terciario

Excluyendo el sector financiero y el comercio, el sector terciario puede desagregarse en los subsectores que se presentan a continuación.

Cuadro nº 13 Servicios no financieros. Número de empresas. Número de empleados. Ventas y valor añadido (sin impuestos) en millones de €.

Sector en NAF	Empresas	Empleo no asalariado	Empleo asalariado	Ventas	Valor añadido
Servicios a las empresas	371.738	204.400	2 961.320	322 862	161 402
Actividades inmobiliarias	68.901	49 300	228 636	52 227	26 860
Servicios a particulares	292.806	243 183	1.106 821	97 981	43 574
Total	733.445	496 883	4.296 777	473 069	231 837

Fuentes: Tableaux de L'économie française 2005-2006.

3.4 Estructura empresarial

De las 2,6 millones de empresas francesas en 2004, 1,5 millones no poseen asalariados y el 93% poseen menos de 10 empleados. La tasa de creación en ese año fue de 12,4% contra el 10,9% en 2002; y la mortalidad fue de 40,600.

Las PYMEs constituyen el mayor empleador privado de la economía. En los últimos diez años, las grandes empresas no han cesado de reducir sus plantillas, en tanto que las PYMEs, y especialmente las muy pequeñas, han estado creando puestos de trabajo.

Las empresas medianas y pequeñas generan cerca de la mitad del PIB de Francia. Además, su resultado económico es mayor si bien tienen que soportar mayores costes debido a los mayores costes financieros a los que son sometidas por el sistema financiero.

Aunque la cifra absoluta de PYMEs para Francia se corresponde con la media europea, resulta notable la ausencia de empresas *medianas*, especialmente si se compara con la situación de Alemania.

En relación con otros países europeos en los que la PYME se orienta más hacia las manufacturas, las PYMEs francesas están más orientadas hacia los servicios.

Cuadro nº 14 Sectores. Estratos por número de asalariados. Miles de empresas. Año 2003

Sector	Número de asalariados						Total
	0	1-9	10-49	50-99	100-249	250+	
IAA	19	38	6,2	0,7	0,5	0,3	66
Industria (no AA)	81	68	27,9	4,2	2,9	1,8	186
Construcción	165	151	23,5	1,4	0,7	0,3	343
Comercio	333	260	38,4	3,8	1,8	0,8	638
Transporte	53	26	9,1	1,3	0,8	0,4	90
Inmobiliario	54	22	2,3	0,1	0,1	0,0	79
Servicios a Empresas	274	123	23,6	2,5	1,4	1,1	426
Servicios a particulares	217	169	17,3	1,0	0,4	0,2	405
Educación y Sanidad	259	70	5,0	0,6	0,4	0,1	335
Número de empresas	1.456	930	153	16	8,9	5,1	2.569

Fuente: Tableaux de L'économie française 2005-2006.

Las PYMEs tienen un papel muy importante en la economía local. Las tres cuartas partes de ellas se establecen en municipios de menos de 100.000 habitantes, en tanto que las grandes empresas se establecen en las áreas metropolitanas.

La localización de las PYMEs varía en función de la actividad. Por falta de desarrollo de los mercados secundarios, la principal fuente financiera de las PYMEs es el sistema bancario, con las limitaciones que para los bancos supone el riesgo inherente a toda PYME.

Por lo que se refiere a las grandes empresas, Francia es sede de gigantes mundiales en ciertos sectores. El ranking por volumen de ventas está encabezado por Total (104 millardos de € y 111.000 empleados). La segunda de Francia (y segunda del mundo en el sector distribución) es Carrefour con 70 millardos de € de volumen de ventas y 419.040 empleados (en empleo es la mayor de Francia).

Les siguen en los siguientes puestos, por orden del volumen de ventas: 3ª) PSA Peugeot, 4ª) France Telecom Citroen, 5ª) EDF (décimoquinta el año anterior), 6ª) Suez, 7ª) Les Mousquetaires, 8ª) Renault, 9ª) Publicis Group, 10ª) Saint Gobain, 11ª) Groupe Auchan, 12ª) Veolia environnement 13ª) Centroids Leclerc, 14ª) Arcelor, 15ª) Vivendi Universal, 16ª) PPR, 17ª) Rallye, 18ª) SNCF, 19ª) Bouygues, 20ª) Airbus, 21ª) Vinci, 22ª) La Poste, 23ª) Aventisi, 24ª) Alstom, 25ª) GDF 26ª) Michelin, 27ª) L'Oreal, 28ª) Système U Central national 29ª) Lafarge, 30ª) Groupe Danone, 31ª) Alcatel y 32ª) Lagardère SCA.

En los últimos tiempos se han producido importantes concentraciones empresariales, entre las que hay que destacar tres que tienen un especial interés para España.

- La fusión de Tabacalera y Seita constituyendo Altadis cuarto productor mundial de tabaco.
- La fusión de Carrefour y Promodés, que ha dado lugar al número uno europeo del sector y segundo mundial tras el americano Wal-Mart y que ha tenido amplias repercusiones en España, por la gran implantación que tenían sus respectivas filiales PRYCA y CONTINENTE.
- en el sector de la energía, la fusión de Elf-Aquitaine y Total-Fina, que dio lugar con el nombre de Total Fina Elf S.A., posteriormente TOTAL, a la cuarta petrolera mundial y

quinta empresa del mundo en el sector químico; también, la adquisición por GDF de parte de Preussag Energie y la alianza entre Framatome y Siemens (creación de Framatome Advanced Nuclear Power). En marzo de 2006 se anuncia la fusión entre GDF y Suez, como defensa de la OPA lanzada por la italiana ENEL sobre la segunda.

Otras grandes operaciones en años recientes son:

- en el sector bancario la absorción de Paribas por la BNP y, después, la toma de control del Crédit Lyonnais por el Crédit Agricole ; y en el 2006, la fusión de las Cajas de Ahorro con los Bancos Populares para crear la nueva entidad NATIXIS.
- en el sector de seguros, la entrada de ALLIANZ en el capital de AGF;
- en el sector farmacéutico, la fusión de Rhône Poulenc con Hoechst dando lugar al nacimiento de AVENTIS (1999);
- en el sector aeroespacial, la concentración Aérospatiale-Matra con DASA,
- en el sector metalúrgico, la adquisición de PECHINEY por la canadiense ALCAN
- en el transporte aéreo, la alianza y posterior fusión de AIR FRANCE y KLM para ocupar el primer puesto mundial del sector por delante de American Airlines

3.5 Sistema Financiero

3.5.1 Autoridad reglamentaria

El sistema financiero francés está dirigido por el Ministerio de Economía y Finanzas, Dirección del Tesoro y por el banco de Francia mediante órganos colegiados específicos:

- Autoridad de los Mercados Financieros (AMF), instituida por la Ley de Seguridad Financiera de 2003, compuesta por 16 miembros: Presidente nombrado por el Consejo de Ministros, 9 vocales procedentes de la profesión y 6 designados por el Ministro de Economía y Finanzas.
- *Comité des Établissements de Crédit et des Entreprises d'Investissement* (CECEI), presidido por el Gobernador del Banco de Francia.
- *Commission bancaire* (CB). también presidida por el Gobernador del Banco de Francia y forman parte de ella el Director General del Tesoro y 4 miembros nombrados por el Ministro de Economía y Hacienda .
- *Comité de la Réglementation Bancaire et Financière* (CRBS). Está presidido por el Ministro de Economía y Hacienda e integrado por el Gobernador del Banco de Francia y 5 otros miembros nombrados por el Ministro citado por un periodo de tres años.
- *Conseil National du Crédit et du Titre* (CNCT), órgano consultivo presidido por el Ministro de Economía y Hacienda, con participación empresarial, sindical y parlamentaria.
- Alto Consejo de vigilancia de los censores jurados de cuentas, creado por la reciente Ley de Seguridad Financiera para vigilar el buen gobierno de la empresa

3.5.2 Tesoro y Banco de Francia

Tradicionalmente, el Tesoro gozaba de una financiación privilegiada pero, al final de la década de los 80 el Estado se convierte en un emisor más en competencia con las emisiones privadas. En febrero de 2001 se crea la "Agence France Trésor" bajo la autoridad del Ministro de Economía para realizar las operaciones del Tesoro, recientemente integrada en la Dirección General que ha fusionado las tres direcciones de economía (Tesoro, Relaciones Económicas Exteriores y Previsión).

El control de cambios desaparece oficialmente en Francia por la aplicación de la directiva europea de libertad de movimientos de capital el 1 de enero de 1989. A su vez, los mecanismos de control de las inversiones francesas en el exterior y de las extranjeras en Francia han casi desaparecido aunque subsisten en el caso de ciertas inversiones de carácter estratégico y en el de inversiones importantes de o en países no comunitarios. Finalmente, en el proceso hacia la moneda única, a principios de 1999 se aprueba el estatuto del Banco de Francia que transfiere al Sistema Europeo de Bancos Centrales la competencia en materia monetaria.

3.5.3 Sistema bancario

La estructura del sistema financiero francés presenta ciertas peculiaridades respecto al de los países más desarrollados: la remuneración de las cuentas corrientes ha estado prohibida hasta 2005, el cheque bancario es el segundo medio de pago, los fondos de pensiones, creados tardíamente tienen menor importancia que los seguros, tradicionalmente muy utilizados para canalizar el ahorro.

Tras la II Guerra Mundial, la Ley de 2/12/1945 nacionalizó una gran parte de los bancos de depósito franceses. Con la Ley de 11 de febrero de 1982 el gobierno socialista nacionalizó los principales bancos privados que todavía subsistían.

Con el gobierno de derechas de 1986 comienza la privatización de las entidades bancarias. La Société Générale se privatiza a finales de los años 80, en la primera oleada de privatizaciones 1986-1988. La BNP lo es en octubre de 1993 dentro de la segunda oleada de privatizaciones. Actualmente, el Estado francés solamente mantiene la propiedad sobre la Caisse des Dépôts et Consignations y algunas participaciones minoritarias en otras instituciones financieras. En 2006, destacó la adquisición del estatus de banco comercial de La Banque Postale, dependiente de la empresa pública de correos La Poste, que controla un 10% del mercado nacional de servicios financieros.

Bajo el nombre de Natexis se agrupan, en 1996, el Crédit National y la Banque Française pour le Commerce Extérieur. Posteriormente se privatizan el CIC y las aseguradoras AGF y GAN y, por último el Crédit Lyonnais, con una importante refinanciación pública por las cuantiosas pérdidas acumuladas, el Crédit Foncier y la Société Marseillaise de Crédit.

También se realizan importantes operaciones de saneamiento y reestructuración. El Crédit Agricole adquiere, a comienzos de los años 90, el Banco Indosuez; y la Société Générale, el Crédit du Nord. En 1999, tras una OPA sobre la Société Générale, frustrada por el Gobierno la Banque Nationale de Paris absorbe a la Banque Paribas. El BNP pasaría a tener el 65,1% del Paribas y un 36,8% del capital de la Société Générale.

La última gran operación de fusión fue la absorción del Crédit Lyonnais por el Crédit Agricole en 2003 constituyendo un grupo con 145.000 empleados, 20 millones de clientes, 7.372 oficinas y cerca del 30% de los depósitos de los particulares

Este sistema se caracterizó por una rígida reglamentación, con la prohibición de remunerar los depósitos a la vista, que sólo ha sido derogada en 2005 en cumplimiento de la sentencia del Tribunal europeo de justicia instada por CaixaBank, banco filial de La Caixa⁵ y que ha sido vendido posteriormente a Boursorama, filial de la Société Générale.

Las leyes del 1 de agosto de 2003 y del 2 de agosto de 2005, desregularon por su parte la casi totalidad de las limitaciones al crédito societario comprendidas en el campo de la reglamentación de la usura. Sólo ciertas disposiciones aplicables a los descubiertos se mantuvieron en vigor. Con estas medidas de flexibilización, se pretende favorecer el acceso al crédito de los empresarios individuales y las pymes, con unos resultados globalmente satisfactorios.

A finales del año 2006 Francia contaba con 821 instituciones de crédito - entre las cuales 371 estaban habilitadas para realizar todo tipo de operaciones bancarias, con consideración legal de banco comercial y 635 empresas de inversión. Los efectivos empleados en el sector bancario rondan los 425.000 empleados.

Los últimos años vienen marcados por un esfuerzo de expansión internacional de la banca francesa. Frente a la madurez del mercado local de la banca comercial, los grupos galos se han lanzado a conquistar los mercados exteriores en las ramas de la financiación especializada, las operaciones de mercado y la gestión de activos (particularmente BNP Paribas, Société Générale, Crédit Agricole, las tres entidades de mayor peso, entre los primeros 25 grupos del mundo por capitalización bursátil). En 10 años, se ha doblado el número de implantaciones de instituciones de crédito francés en el mundo. A finales de 2006, 59 establecimientos franceses estaban presentes en el exterior en 85 países diferentes, a través de 900 implantaciones (708 filiales y 191 sucursales, 52% de las cuales en Europa). En el año 2006, destaca especialmente Italia (a través de BNL, FIDIS o Cariparma, entre otros) como mercado objetivo de la banca gala. El mercado francés, a su vez, es objeto de interés de grupos europeos y de otros países. En 2005, se contabilizaban 240 implantaciones extranjeras en Francia. 67% de ellas eran europeas, repartidas en 107 filiales y 55 sucursales.

3.5.4 Mercados financieros

El desarrollo de los mercados bursátiles es notable a partir de mediados de los 80s. En el mercado primario implanta, en 1986, el sistema de contratación continua (CAC). En 1986 se crea igualmente el primer mercado derivado de futuros, el MATIF (mercado a plazo internacional de Francia) y en 1987 el mercado de opciones: MONEP (mercado de opciones negociables de París).

En 1988 se regulan los organismos de gestión colectiva, Sociedades de Inversión de Capital Variable (SICAV) y Fondos de Inversión Colectiva (FCP). El mercado secundario se crea en 1991 para negociar instrumentos financieros como obligaciones a tipo variable y a tipo revisable, warrants, strips, certificados de inversión, valores participativos, etc...).

El mercado primario se abre a la participación internacional en 1994. En 1996, se modifica la organización de los mercados financieros por la transposición de la Directiva Europea de Servicios de Inversión. Ese año se abre el nuevo mercado (*nouveau marché*) creado, a imagen del Nasdaq, orientado a las sociedades de fuerte crecimiento y de alta tecnología.

⁵ Este banco había empezado a remunerar las cuentas corrientes en 2002 pero la práctica fue prohibida poco después por la Comisión bancaria, llegando el recurso a instancias europeas.

En septiembre de 2000 nace Euronext por la fusión de las bolsas de París, Amsterdam y Bruselas, constituyéndose en la primera plaza bursátil de Europa por volumen de transacciones y por capitalización bursátil

En abril de 2007, se inaugura, en París y Nueva York, NYSE Euronext, primer gran mercado transoceánico, resultado de la fusión de la Bolsa de Nueva York y Euronext, con una capitalización bursátil de 19.320 millones de euros, lo que la convierte en la mayor empresa de mercados cotizada en el mundo.

Las acciones de las empresas cotizadas en Francia, a finales de 2005, estaban detentadas en un 46,4% por no residentes.

Otro instrumento financiero en Francia es el “ahorro-salarial”, que nació en 1967 y cuya regulación actual data de febrero de 2001, con actualizaciones en 2004 para fomentar el consumo de los particulares. Se trata de planes de ahorro que deben pactarse en el seno de las empresas y que gozan de determinadas bonificaciones fiscales. En el último año, se ha debatido acerca de maneras de potenciar este instrumento entre los asalariados.

3.5.5 Seguros

Las compañías de seguros francesas, figuran en algunos casos entre las principales del mundo y comenzaron a internacionalizarse hacia mediados de los años 80 (UAP hacia el Norte de Europa; AGF hacia España; GAN en Gran Bretaña y España; AXA hacia Estados Unidos y Australia, y más recientemente, Asia (particularmente en India y China). Desde 1994, las aseguradoras francesas han ido cediendo una buena parte de sus activos en el extranjero y se han producido importantes operaciones de concentración como la fusión de AXA con UAP (en 1996) para formar el primer grupo europeo de seguros. Destaca también la tendencia de los bancos a entrar en el negocio del seguro como respuesta a la desaceleración en el negocio del crédito inmobiliario, principal motor de crecimiento de la banca detallista.

El sector de seguros empleaba a finales de 2005 en Francia a unas 204.600 personas y gestionaba unos activos de cerca de 1,3 billones de euros, con una cifra de negocios de 176.100 millones de euros, lo que coloca al sector del seguro francés en el cuarto puesto mundial (6% de las cotizaciones globales) por detrás de Estados Unidos (33,8%), Japón (15,2%) y Reino Unido (9,1%) (cifras de la Federación Francesa de Sociedades de Seguros)

El año 2006 es un año de fuerte crecimiento en el sector, particularmente en seguros de vida y capitalización (+19% en los tres primeros trimestres).

3.6 Sector Exterior

3.6.1 Visión de conjunto

El comercio exterior francés registró en 2006 un incremento de sus flujos del 9,4% respecto al nivel alcanzado en 2005. Aunque esta reactivación ha beneficiado en mayor medida las importaciones, que han aumentado con una tasa ligeramente mayor a las de las exportaciones (8,9% frente a 9,9%), por lo que el déficit para Francia CIF-FOB se ha incrementado de forma importante (-43,4 millardos de euros), importe casi un 20% superior del registrado en 2005 (-36,3 millardos)

Durante el año 2006, sectores clave del comercio exterior francés tales como, la industria agroalimentaria, los bienes de equipo y el sector automoción continuaron arrojando excedentes importantes, aunque por lo que se refiere a este último hay que señalar que ha continuado en retroceso al pasar de 12,2 millardos de euros en 2004 a 8,5 en 2005 y a 5,7 millardos en el 2006, ya que a un alza de las importaciones del 4,3% correspondió un descenso de la exportaciones del 2,7%

Cuadro nº 15 .Comercio exterior de Francia. Años. Millones de euros. Años 2004-2006

	2004	2005	2006
Importación de Francia CIF	355.003	388.711	427.188
Importación de España CIF	26.344	27.554	29.317
Cuota de España	7,42%	7,09%	6,86%
Variación total s/ año anterior	8,81%	9,49%	9,90%
Exportación de Francia FOB	335.949	352.416	383.774
Exportación a España FOB	33.757	35.931	37.902
Cuota de España	10,0%	10,20%	9,88%
Variación total s/ año anterior	4,92%	4,90%	8,90%
Saldo exportación-importación	-19.054	-36.295	-43.414

Fuente: Direction Générale des Douanes

3.6.2 Operadores

El número de empresas que realizaron operaciones de comercio exterior durante los once primeros meses del año 2006, últimas cifras disponibles, fue de 151.000, registrando un alza del 1,4% frente a las 149.000 correspondientes al análogo periodo del 2005.

Durante los once primeros meses del año 2006, 100.882 empresas realizaron operaciones de importación, (7,5% más que en el 2005) y 95.183, operaciones de exportación (estable respecto al 2005) de las cuales 91.825 (96,5%) emplean menos de 250 asalariados y representan el 45% de las exportaciones totales.

El comercio exterior sigue estando muy concentrado en cuanto a los operadores y los sectores. Un pequeño número de empresas (5.000) que representan sólo el 2,8% de los operadores realizan 51,5% de los intercambios. A nivel sectorial, un número reducido de sectores de la industria y el comercio realizan 75% de los flujos(energía, aeronáutica, automoción, mecánica, productos químicos y farmacéuticos, etc.)

La industria representa 28% de los operadores pero realiza más de la mitad de las importaciones y casi tres cuartos de las exportaciones totales. Los sectores más dinámicos son la energía, el automóvil, el sector químico, la maquinaria y la metalurgia.

Los principales operadores del comercio exterior francés en 2005 vienen relacionados en el cuadro siguiente:

Cuadro nº 16

Principales empresas importadores y exportadoras. Año 2006

IMPORTADORES	EXPORTADORES
1.- TOTAL France	1.- AIRBUS S.A.S.
2.- PSA (Peugeot-Citroën).	2.- PSA (Peugeot-citroën)
3.- GRT GAZ	3.- RENAULT S.A.S.
4.- ESSO	4.- MICROELECTRONICS HOLDING NV
5.- SHELL	5.- AUTOMOBILES PEUGEOT
6.- RENAULT S.A.S.	6.- TOTAL France
7.- VOLKSWAGEN France S.A.	7.- EDF
8.- AIRBUS S.A.S.	8.- SANOFI WINTHROP INDUSTRIE
9.- B.P. Lavera S.A.S.	9.- RENAULT TRUCKS
10.- DAIMLER CHRYSLER France	10.- ARCELOR

3.6.3 Distribución geográfica del comercio exterior

La distribución por grandes áreas geográficas, viene expresada en el cuadro siguiente.

Cuadro nº 17

de comercio. Exportación. Importación. Saldo. Mill de €. Año 2006

Zonas

ZONAS DE COMERCIO	Exportación	Cuota	Importación	Cuota	Saldo
3.6.3.a.1.1 Europa	277.184	72,23%	296.998	69,52%	-19.813
Unión Europea	248.866	64,85%	259.493	60,74%	-10.627
Zona Euro	190.952	49,76%	208.895	48,90%	-17.943
3.6.3.a.1.2 América	37.605	9,80%	36.642	8,58%	962
Alena (NAFTA)	30.840	8,04%	28.429	6,65%	2.412
Mercosur	3.498	0,91%	3.322	0,78%	-124
3.6.3.a.1.3 Asia	33.775	8,80%	57.104	13,37%	-23.330
Asean	6.847	1,78%	9.419	2,20%	-2.572
3.6.3.a.1.4 África	21.157	5,51%	20.475	4,79%	682
Del Norte	12.022	3,13%	12.665	2,96%	-643
Subsahariana	9.135	2,38%	7.810	1,83%	1.325
3.6.3.a.1.5 Próximo y M. Oriente	12.127	3,16%	10789	2,53%	1.338
3.6.3.a.1.6 Resto del mundo	1.926	0,50%	5.180	1,21%	-3.253
Total	383.774	100,0%	427.188	100,0%	-43.414

En 2006, la Unión Europea representa el 62,7% del comercio exterior total (importaciones + exportaciones) de Francia y la zona euro el 49,3%.

Las exportaciones a la Unión europea representaron el 64,8% y las exportaciones a la zona euro el 49,7%. Las importaciones de la Unión europea representaron el 60,7% y las importaciones de la zona euro el 48,9%.

El continente americano supuso un 9,1%, Asia (excepto próximo y medio oriente) un 11,2%, África un 5,1% y el próximo y medio oriente un 2,8%.

Los resultados del comercio de Francia con los países de la U.E. durante 2005 y 2006 vienen expresados en el siguiente cuadro:

Cuadro nº 18 Comercio Exterior de Francia. Países. Importaciones. Exportaciones. Años 2006 y 2005. Millones de euros. Cobertura 2006.

PAÍSES	Importaciones			Exportaciones			Cobertura
	2006	2005	Variación	2006	2005	Variación	2006
ALEMANIA	69.858	67.122	4,08%	55.715	51.372	8,45%	79,75%
ITALIA	36.344	33.954	7,04%	34.905	32.453	7,56%	96,04%
BELGICA	35.579	31.494	12,97%	28.275	26.656	6,07%	79,47%
ESPAÑA	29.318	27.541	6,45%	37.903	35.938	5,47%	129,28%
REINO UNIDO	26.265	22.891	14,74%	32.832	31.417	4,50%	125,00%
PAISES BAJOS	17.667	16.348	8,07%	15.839	14.521	9,08%	89,65%
IRLANDA	6.528	7.266	-10,2%	2.710	2.830	-4,24%	41,51%
SUECIA	5.236	4.888	7,12%	5.046	4.439	13,67%	96,37%
PORTUGAL	4.031	3.777	6,72%	4.886	4.724	3,43%	121,21%
AUSTRIA	3.675	3.569	2,97%	3.675	3.435	6,99%	100,00%
FINLANDIA	3.294	2.402	37,14%	1.887	1.715	10,03%	57,29%
DINAMARCA	3.090	3.108	-0,58%	2.881	2.638	9,21%	93,24%
LUXEMBURGO	1.842	1.656	11,25%	1.868	1.751	6,68%	101,40%
GRECIA	758	531	42,75%	3.291	3.134	5,01%	434,17%
Total Unión Europea 15	243.485	226.547	7,48%	231.713	217.023	6,77%	95,17%
POLONIA	5.051	3.997	26,37%	6.993	4.734	47,72%	138,45%
REP. CHECA	4.181	3.256	28,41%	3.144	2.600	20,92%	75,20%
HUNGRIA	2.792	2.471	12,99%	2.683	2.318	15,75%	96,10%
ESLOVAQUIA	1.586	889	78,40%	1.111	832	33,53%	70,05%
ESLOVENIA	983	1.062	-7,44%	1.299	1.325	-1,96%	132,15%
LITUANIA	467	706	-33,85%	421	324	29,94%	90,15%
MALTA	333	311	7,07%	574	477	20,34%	172,37%
ESTONIA	318	180	76,67%	314	184	70,65%	98,74%
LETONIA	274	351	-21,94%	228	154	48,05%	83,21%
CHIPRE	25	21	19,05%	395	246	60,57%	1580,00%
Total nuevos miembros	15.985	13.223	20,89%	17.162	13.194	30,07%	107,36%
Total U.E. 25	259.493	239.792	8,22%	248.867	230.212	8,10%	95,91%

Fuente: Direction Générale des Douanes

En 2006 las exportaciones francesas dirigidas a la UE registraron un aumento del 8,1% frente a un incremento del comercio global del 8,9%. Las exportaciones más dinámicas fueron las correspondientes a los nuevos países miembros y Suecia.

Las importaciones registraron un alza casi equivalente al registrado por las exportaciones, aunque ligeramente inferior al contabilizado por el comercio global. Ello produjo un incremento del déficit de 1 millardo de euros pasando de 9,6 millardos en el 2005 a 10,6 en el 2006

En 2006 se registra un cierto estancamiento en los flujos de intercambio de Francia con esta La Unión Europea ya que los países productores de petróleo y China ponderan cada vez más en la importación francesa

A continuación se presentan los principales proveedores y clientes de Francia en 2006.

Cuadro nº 19 Clientes. Exportación 2006. Cuota. Millones de €. Proveedores; Importación 2006, Cuota. Millones de €

CLIENTES	Exportación 2006	Cuota	PROVEEDORES	Importación 2006	Cuota
1. ALEMANIA	55.715	14,52%	1. ALEMANIA	69.858	16,35%
2. ESPAÑA	37.903	9,88%	2. ITALIA	36.344	8,51%
3. ITALIA	34.905	9,10%	3. BELGICA	35.579	8,33%
4. REINO UNIDO	32.832	8,56%	4. ESPAÑA	29.318	6,86%
5. BELGICA	28.275	7,37%	5. REINO UNIDO	26.265	6,15%
6. EE.UU.	26.396	6,88%	6. EE.UU.	25.547	5,98%
7. PAISES BAJOS	15.839	4,13%	7. CHINA	24.693	5,78%
8. CHINA	10.766	2,81%	8. PAISES BAJOS	17.667	4,14%
9. JAPON	10.424	2,72%	9. JAPON	10.397	2,43%
10. SUIZA	5.705	1,49%	10. SUIZA	9.465	2,22%
Total 10 primeros	258.760	67,43%	Total 10 primeros	285.133	66,75%
Total mundial	383.773	100,00%	Total mundial	427.189	100,00%

Fuente: Direction Générale des Douanes.

Las únicas modificaciones respecto a 2005 las han registrado China que ha ganado dos puestos como cliente de Francia al pasar del décimo lugar en el 2005 al octavo en el 2006 y Suiza que ha perdido dos puestos como cliente pasando a ocupar la décima posición. El Reino Unido que ha recuperado el quinto lugar como proveedor, tras ocupar en el 2005 esta posición Estados Unidos. Teniendo en cuenta el menor tamaño de nuestra economía respecto a Alemania, Italia y Reino Unido es muy destacable que España haya conservado el 2º puesto como cliente y ocupe el 4º como proveedor.

3.6.4 Principales capítulos en el comercio exterior

Durante el año 2006, 14 de los 15 principales capítulos de exportación experimentaron importantes alzas, 8 de ellos superior al 10%, y tan sólo el sector de los vehículos automóviles ha registrado un descenso perdiendo así el puesto de producto mas exportado por Francia.

El sector de la automoción parece haberse estancado por segundo año consecutivo, ya que los vehículos automóviles han dejado de ser el producto mas exportado por Francia en beneficio de las maquinas y equipos mecánicos, al registrar una vez mas un descenso, dentro de un contexto de alza global de las exportaciones.

Los dos capítulos de maquinaria junto con los equipos de transporte siguen ocupando las cuatro primeras posiciones de exportación, representando el 40% del total.

En le 2006 Francia ha alcanzado el mayor nivel de exportación de Airbus de su historia, ya que vendió 256 aparatos por un valor de 15,2 millardos de euros

Los mayores aumentos correspondieron a equipos para la navegación aérea (+17%), de fundición, hierro y acero (+16%), combustibles minerales (+15%) y manufacturas fundición, hierro y acero (+12%).

En los cuadros siguientes se presentan los 15 primeros capítulos de la exportación y de importación de Francia

Cuadro nº 20 Principales capítulos de exportación. Años 2005 y 2006. Variación. Cuota en 2006. Millones de €. Porcentajes.

	capítulos de EXPORTACIÓN	2005	2006	Variación %	Cuota 2006
1	84 Máquinas, aparatos y artefactos mecánicos	42.777	47.254	10,47%	12,38%
2	87 Vehículos automóviles, sus partes y accesorios	48.190	46.873	-2,73%	12,28%
3	85 Máquinas, aparatos y material eléctrico	33.755	37.509	11,12%	9,83%
4	88 Navegación aérea o espacial.	19.689	23.081	17,23%	6,05%
5	30 Productos farmacéuticos	17.611	18.942	7,55%	4,96%
6	27 Combustibles minerales	14.413	16.509	14,54%	4,33%
7	39 Materias plásticas y sus manufacturas.	13.921	14.586	4,78%	3,82%
8	72 Fundición, hierro y acero.	11.541	13.415	16,24%	3,52%
9	90 Óptica, laboratorio, Instr. Médico-quirúrgicos;	11.094	12.246	10,38%	3,21%
10	22 Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre.	9.454	10.594	12,07%	2,78%
11	29 Productos químicos orgánicos.	9.443	10.128	7,25%	2,65%
12	33 Aceites esenciales; perfumería, cosmética.	9.270	9.915	6,95%	2,60%
13	73 Manufacturas de fundición, hierro o de acero	6.668	7.448	11,69%	1,95%
14	38 Productos diversos de las industrias químicas	6.136	6.692	9,07%	1,75%
15	48 Papel y cartón y sus manufacturas.	6.204	6.370	2,68%	1,67%
	Total 15 primeros capítulos	260.166	281.562	8,22%	73,79%

Fuente: Direction Générale des Douanes

La tendencia registrada al alza en los productos importados (+9,9%), ha algo más mayor a la correspondiente a las exportaciones (8,9%) lo que se ha producido por un incremento del déficit francés.

En las importaciones, el petróleo y sus derivados, debido a las importantes alzas de precio del crudo, han continuado ocupando en 2006, por segundo año consecutivo, el primer lugar delante de la maquinaria. La tendencia general es muy marcada al alza ya que de los 15 primeros capítulos, 14 experimentaron incrementos significativos y tan sólo 1 registró un pequeño descenso.

Cuadro nº 21 Principales capítulos de importación. Años 2005 y 2006. Variación. Cuota en 2006. Millones de €. Porcentajes

	capítulos de IMPORTACIÓN	2005	2006	Variación %	Cuota 2006
1	27 Combustibles minerales	51.987	62.292	19,82%	14,76%
2	84 Máquinas, aparatos y artefactos mecánicos	49.991	52.034	4,09%	12,33%
3	87 Vehículos automóviles, sus partes y accesorios	41.961	43.785	4,35%	10,37%
4	85 Máquinas, aparatos y material eléctrico	35.972	40.326	12,11%	9,55%
5	39 Materias plásticas y sus manufacturas.	14.652	15.898	8,50%	3,77%
6	90 Óptica, laboratorio, Instr. Médico-quirúrgicos;	12.247	13.144	7,33%	3,11%
7	30 Productos farmacéuticos.	11.589	12.852	10,90%	3,05%
8	72 Fundición, hierro y acero.	10.618	12.576	18,44%	2,98%
9	29 Productos químicos orgánicos.	13.161	12.073	-8,26%	2,86%
10	88 Navegación aérea o espacial.	8.957	10.314	15,15%	2,44%
11	73 Manufacturas de fundición, de hierro o de acero	6.939	7.620	9,81%	1,81%
12	62 Prendas de vestir, excepto las de punto.	7.457	7.585	1,72%	1,80%
13	48 Papel, cartón y sus manufacturas.	7.285	7.479	2,66%	1,77%
14	94 Muebles.	6.628	6.767	2,09%	1,60%
15	61 Prendas y complementos de vestir, de punto.	6.188	6.417	3,71%	1,52%
Total 15 primeros capítulos		285.632	311.162	8,94%	80,05%

Fuente: Direction Générale des Douanes

3.6.5 Balanza de pagos

Durante el año 2006, la balanza de pagos por cuenta corriente francesa registró, por tercer año consecutivo y tras una década de excedentes, un déficit o necesidad de financiación de 25.291 millones de euros (1,4% del PIB), mientras que en el 2005 el déficit fue sólo de 19.225 contra 5.623 millones en el 2004 y un excedente de 7000 millones en el 2003.

El principal factor del desequilibrio de la balanza de pagos ha sido una vez más el fuerte desequilibrio del comercio exterior francés. El crecimiento de los pagos por importaciones (+8,8%) fue ligeramente inferior al de cobros por las exportaciones (+9,1%), lo que produjo un déficit comercial en el 2006 de 26.989 millones de euros contra 25.908 en el 2005 y 6.900 millones en el 2004.

El saldo de los servicios ha continuado reduciéndose por cuarto año consecutivo, y fuertemente al presentar un superávit de 3.419 millones de euros contra 8.050 millones en el 2005, lo que supone un descenso de casi un 60%. El saldo de la balanza por cuenta de renta también empeoró pasando de 20.787 millones de euros en 2005 a 19.905 en 2006.

El déficit de las transferencias corrientes mejoró ligeramente al pasar de 22.164 millones de € en 2005 a 21.616 millones en 2006.

Cuadro nº 22

Balanzade Pagos. Datos brutos. Años. Millones de euros.

3.6.5.a.1.1 BALANZA DE PAGOS	2004	2005	2006⁶
CUENTA CORRIENTE	-5.600	-19.225	-26.291
Mercancías	-6.900	-25.904	-26.989
Servicios	8.800	8.055	3.419
Rentas	10.200	20.787	19.905
Transferencias corrientes	-17.700	-22.164	-21.626
CUENTA de CAPITAL	1.400	506	-500
CUENTA FINANCIERA	-3.300	-15.208	53.424
Inversiones directas	-20.600	-41.888	-29.063
Francesas en el exterior	-53.600	-38.498	-79.682
Extranjeras en Francia	52.100	19.585	38.315
Inversiones en cartera	-46.600	-9.217	-35.539
Derivados financieros	5.000	8.179	3.209
Otras inversiones	62.400	20.665	123.591
Variación de reservas	-3.500	7.055	-8.775
ERRORES Y OMISIONES netos	7.500	33.925	-27.582

Fuente: Banque de France. Ministère de l'Economie et des Finances. Mars 2007

Saldos de la balanza de servicios. Millones de euros

RENGLONES	2003	2004	2005
Transportes	200	-1.000	-1.200
Viajes	11.600	9.800	8.900
Comunicaciones	400	900	1.100
Construcción	1.300	1.200	1.600
Seguros	-200	-500	-900
Servicios financieros	-800	-800	-800
Servicios informáticos	0	0	-100
Cánones y licencias	1.400	1.500	2.200
Otros servicios a las empresas	600	-1.900	-2.100
Servicios culturales y recreativos	-400	-300	-500
Administraciones Públicas	-300	-200	-100
Total	8.800	8.055	3.419

Fuente: Banque de France. La Balance des paiements et la position extérieure de la France. 2004. Nov. 2006

Francia sigue ocupando el cuarto lugar en el ranking mundial de exportadores de servicios detrás de Estados Unidos, Reino Unido y Alemania y el quinto en de importadores. La balanza de servicios de Francia es estructuralmente excedentaria, reflejando la gran potencia turística del país y la fuerte implantación internacional de las empresas francesas.

⁶ Datos Provisionales.

3.6.6 Inversión extranjera

En el 2006, y según los datos provisionales de la balanza de pagos, el déficit registrado por Francia en la rúbrica de inversiones directas alcanzó los 29,1 millardos de euros, un 30% menos que en 2005.

Las inversiones directas francesas en el extranjero alcanzaron la cifra de 87 millardos de euros, en retroceso de un 6,5% respecto a la cifra alcanzada en el 2005 (93 millardos de €). Durante el año 2006 se ha podido asistir a una aceleración de las inversiones nuevas en capital social mediante fusiones-adquisiciones, manteniendo la concentración en los países industrializados.

Las inversiones directas extranjeras en Francia registraron un incremento del 14,3%, pasando de 51,1 millardos de euros en el 2005 a 58,4 millardos en el 2006. Estas inversiones provienen, frecuentemente, de intereses franceses radicados en el exterior o de multinacionales ya implantadas en Francia.

Cuadro nº 23 Años. Inversión francesa en el extranjero. Inversión extranjera en Francia. Saldos netos (millones de euros)

años	Inversiones francesas en el extranjero	Inversiones Extranjeras en Francia
2002	52.500	52.000
2003	47.090	37.655
2004	45.900	25.300
2005	93.008	51.121
2006	87.440	58.377

Fuente: Banque de France. La Balance des paiements et la position extérieure de la France. 2005. Marzo 2007

En le 2006 y según el informe publicado por la Agencia Francesa para las Inversiones Internacionales (AFII) que sólo recoge los proyectos que conlleven creación o conservación de puestos de trabajo, las inversiones extranjeras en Francia mantuvieron su tendencia al alza de los años precedentes, y alcanzaron un nivel record pues permitieron crear o preservar 39.998 empleos lo que supone un aumento del 32,7%. El número de proyectos fue de 650, con un laza del 2,3% sobre el 2005.

Las inversiones extranjeras en Francia provienen, frecuentemente, de intereses franceses radicados en el exterior o de multinacionales ya implantadas en Francia. Entre los países desarrollados Francia ocupa una posición intermedia en la proporción de la inversión extranjera directa respecto al PIB. A fines de 2003, se estimaba que los no residentes detentaban un 30% del capital de las empresas francesas (42,4% de las empresas que forman en CAC 40).

Durante el año 2005, y según los datos de la balanza de pagos, cuya publicación no esta disponible hasta julio, el principal país inversor en Francia fue Estados Unidos con una cuota del 18,2% del total. El segundo puesto en el ranking lo ocupó el Reino Unido con el 11,9% del total, seguido de Alemania, con el 11,2% y del Luxemburgo con un 10,8% del total. La inversión procedente de España supuso el 9,6% del total, ocupando el quinto lugar.

Inversión Extranjera. Año 2005

Países de destino	porcentaje	Países de origen	porcentaje
Bélgica	14,6%	Estados Unidos	18,2%
Países Bajos	12,6%	Reino Unido	11,9%
Italia	12,4%	Alemania	11,1%
Reino Unido	11,9%	Países Bajos	10,8%
Estados Unidos	9,9%	ESPAÑA	9,6%
5 primeros	61,4%	5 primeros	61,4%
Resto de países	38,6%	Resto de países	38,4%

Fuente: Banque de France. La Balance des paiements et la position extérieure de la France. Nov. 2006

España es el cuarto país de origen de la inversión extranjera en Francia y el sexto país de destino de la misma.

Posición exterior de Francia

De acuerdo con las estimaciones del Banco de Francia, la posición exterior de Francia valorada a precios de mercado es acreedora frente al resto del mundo por importe de 164.000 millones de euros a 31 de diciembre de 2005 (equivalentes al 9,2% del PIB), en fuerte crecimiento frente a la posición acreedora de 118.200 millones de euros (6,9% del PIB) un año antes. Los grandes renglones se presentan en el siguiente cuadro:

Cuadro nº 24 Posición exterior de Francia. Conceptos. Saldos (millardos de euros precios de mercado)

Conceptos	31/12/2004	31/12/2005
Inversiones directas	351,9	450,5
Francesas en el extranjero	1.033,3	1.261,8
Extranjeras en Francia	-681,4	-811,3
Inversiones en cartera	-178,8	-192,7
Títulos extranjeros	1.283,3	1.574,1
Títulos franceses	-1.462,1	-1.766,8
Productos financieros derivados	-4,6	-14,7
Otras inversiones	-107,0	-142,2
Reservas exteriores	56,8	63,0
SALDO TOTAL	118,2	164,0
Porcentaje del PIB	6,9%	9,2%

Fuente: Banque de France. La Balance des paiements et la position extérieure de la France. 2005. Sep 2006

4 MARCO PARA LA ACTIVIDAD COMERCIAL

4.1 Régimen de comercio exterior. Importaciones y Exportaciones

Nada que destacar

4.2 Regulación de cobros y pagos con el exterior

Nada que destacar

Declaración en aduana de entrada y salida de importes superiores a 7.500 euros en efectivo.

4.3 Legislación sobre contratación pública. Criterios de adjudicación de Contratos Públicos

El nuevo Código de Mercados Públicos contiene la legislación francesa sobre contratos de suministros, obras y servicios públicos. Este código entró en vigor el 1 de septiembre de 2006 en Francia.

El código se ha elaborado con la finalidad de armonizar la legislación francesa con las directivas europeas nº 2004/17 y 2004/18, adoptadas el 31 de marzo de 2004.

En la actualidad el peso de las diferentes formas de pedidos públicos dentro de la economía francesa es de 110.000 millones €, lo que supone cerca del 9% del PIB.

A.- Novedades del código de mercados públicos

Básicamente, son dos: el nuevo código introduce en el derecho francés las disposiciones previstas por la legislación comunitaria. Por otra parte, contiene una serie de medidas que facilitan el acceso de las PYMES a los concursos públicos.

1.- Disposiciones de la legislación comunitaria introducidas en el Código de Mercados Públicos:

- Nuevos procedimientos de licitación: los acuerdos marco y el sistema de adquisición dinámica.
 - Los acuerdos marco, previstos por la legislación comunitaria, consisten en un acuerdo celebrado entre una o varias de las entidades adjudicadoras y uno o varios operadores económicos y cuyo objeto es establecer los términos que deberán regir los contratos que se hayan de adjudicar en el transcurso de un período determinado, particularmente en lo que se refiere a los precios y, en su caso, a las cantidades previstas.

Por su parte, los concursos “à bons de commande” o de órdenes de compra constituyen una variante de los acuerdos marco, con la especificidad de que los términos del mercado están definidos. La emisión de órdenes de compra se realiza sin negociación ni convocatoria entre posibles adjudicatarios.
 - Sistema de adquisición dinámica o SAD: es un proceso de adquisición electrónica para las compras de bienes corrientes y que permite referenciar a las empresas durante toda la duración del SAD (máximo 4 años salvo excepciones).
- Un sistema de preselección de operadores: el código contiene también un sistema de calificación de operados económicos por las entidades adjudicatarias o sistema de preselección de operadores que se consideran aptos para realizar una prestación determinada, de tal manera que la entidad adjudicataria pueda seleccionar los futuros adjudicatarios de un concurso.

- Nuevos dispositivos que favorecen la “desmaterialización” de los mercados públicos o utilización de medios electrónicos que conllevan una reducción en los plazos de recepción de las candidaturas y de las ofertas.
- La posibilidad de que las empresas se presenten solas o en agrupaciones de “operadores económicos”. Disposiciones sobre publicidad y convocatoria de licitación:
 - Siguen vigentes los principios de libertad de acceso, igualdad de tratamiento de los candidatos y transparencia de los procedimientos.
 - Es obligatorio el anuncio en el BOAMP o boletín oficial de anuncios de mercados públicos y el JOUE para los concursos que superan el montante indicado en las directivas europeas.
 - Para los concursos inferiores a 4.000 € no se exige publicidad ni convocatoria de licitación.
 - Entre 4.000 € y 90.000 € sin IVA, el comprador público puede optar por una publicidad adaptada para la convocatoria de licitación (prensa, etc...)
 - Contratos de suministros y servicios entre 90.000 € sin IVA y 150.000 € sin IVA, (en el caso del Estado) y 210.000 € sin IVA (entes territoriales) y para los contratos públicos de obras entre 90.000 € sin IVA y 5.900.000 € sin IVA, el comprador debe publicar un anuncio en el BOAMP.

Por encima de 150.000 € sin para el Estado y 210.000 € sin IVA para los entes territoriales en caso de contratos de suministros y servicios y de 5.900.000 € sin IVA en contratos de obras, la publicidad deberá realizarse en el BOMP y en el JOUE.

2.- Acceso de las PYMES a los mercados públicos:

Como gran novedad, el código contiene una serie de medidas dirigidas a favorecer el acceso de las PYMES europeas a las compras públicas:

- La obligación de que todos los mercados públicos se lancen en lotes separados salvo que ello presente inconvenientes técnicos, económicos o financieros. Con ellos se pretende que las PYMES puedan presentar sus candidaturas sin estar obligadas a responder por la totalidad del concurso.
- Por otra parte, el hecho de que un operador económico no presente referencias relativas a la realización de concursos precedentes de la misma naturaleza no podrá constituir un elemento eliminador de la candidatura.
- En los procedimientos en los que se limita el número de candidaturas (licitación restringida, mercados negociados y procedimientos de diálogo competitivo), los poderes adjudicatarios podrán reservar un número mínimo de candidatura a las PYMES.
- Los poderes adjudicatarios podrán también solicitar a los candidatos que indiquen en su oferta el porcentaje de mercado que van a subcontratar a terceros, concretamente a PYMES.
- Por último, se obliga a los compradores a cuantificar y responder de los pedidos realizados a las PYMES.

B.- Algunos contenidos del código de mercados públicos

Quiénes son los poderes adjudicatarios:

- El Estado y sus establecimientos públicos, salvo aquéllos que tengan carácter industrial o comercial.
- Los entes territoriales (“collectivités territoriales”) y los establecimientos públicos locales.

1.- Procedimientos de contratación: pueden ser formalizados o adaptados.

1.1- Procedimientos formalizados:

Deben seguirse en los siguientes casos y según las formalidades que el mismo indica:

- Para los mercados y acuerdos marco de obras cuyo montante estimado es de entre 210.000 € sin IVA y 5.270.000 € sin IVA, el poder adjudicador puede elegir entre cualquiera de los procedimientos formalizados: licitación, procedimiento negociado, diálogo competitivo, concurso y sistema dinámico de adquisición.
- Cuando la cuantía es igual o superior a 5.270.000 € sin IVA, el adjudicador deberá elegir entre los siguientes procedimientos formalizados: procedimiento negociado, diálogo competitivo, concurso y sistema dinámico de adquisición.

1.1.1.- Licitación:

Procedimiento por el que el adjudicador decide quién es el adjudicado, sin negociación, sobre la base de criterios objetivos decididos con anterioridad al conocimiento de los candidatos.

Puede ser abierta o cerrada, dependiendo de que cualquier operador económico puede presentar una oferta (licitación abierta) o de que cuando sólo los operadores económicos autorizados, con posterioridad a una selección, pueden presentar la oferta (licitación cerrada). La elección entre las dos formas es libre.

1.1.2.- Procedimientos negociados:

Cuando el adjudicador negocia las condiciones del mercado con uno o más operadores económicos. Casos en los que es posible:

a) Después de publicidad previa y convocatoria de candidatos:

- Mercados y acuerdos marco para los cuales, después de licitación o diálogo competitivo, no se han presentado más que ofertas irregulares o inaceptables.
- Mercados y acuerdos marco de servicios, concretamente los mercados de servicios financieros mencionados en el art. 29.6 y mercados de prestaciones intelectuales.
- Mercados y acuerdos marco de obras cuya finalidad es la investigación, experimentación, estudio o desarrollo sin finalidad comercial inmediata.
- De manera excepcional, los mercados y acuerdos marco de obras, suministros y servicios en los que no es posible fijar los precios con anterioridad.
- Mercados y acuerdos marco de obras cuyo montante va de 210.000 € sin IVA a 5.270.000 € sin IVA.

b) Sin publicidad previa y convocatoria de candidatos:

- Mercados y acuerdos marco cuyo objeto es una urgencia imperiosa.

- Mercados y acuerdos marco de suministros cuyo objeto son productos fabricados con finalidad de investigación, estudios...
- Mercados y acuerdos marco anteriormente tratados según el procedimiento de licitación en el que no se ha presentado ninguna candidatura.
- Mercados complementarios de suministros.
- Mercados complementarios de servicios o de obras que sin constar en el mercado inicialmente concluidos aparecen como necesarios.
- Mercados de servicios o de obras cuyo objeto es la realización de prestaciones similares a las confiadas al titular de un mercado precedente.
- Mercados y acuerdos marco de servicios atribuidos a uno o más ganadores de un concurso.
- Mercados y acuerdos marco que no pueden ser confiados a un operador económico determinado.
- Mercados y acuerdos marco cuyo objeto es la compra de materias primas cotizadas o compradas en bolsa.
- Mercados y acuerdos marco cuyo objeto sea la compra de suministros en condiciones particularmente ventajosas.

1.1.3- Diálogo competitivo:

Procedimiento por el que el adjudicador mantiene un diálogo con los candidatos admitidos para definir o desarrollar uno o más soluciones que respondan a sus necesidades.

Casos: cuando el mercado se considera complejo. Para ello, deberá cumplirse al menos una de las condiciones siguientes:

- El adjudicador no puede definir solo y con anterioridad los medios técnicos necesarios para responder a sus necesidades.
- El adjudicador no puede establecer el “montaje” jurídico o financiero de un proyecto.

1.1.4- Concurso:

Procedimiento por el que el adjudicatario elige, después de una convocatoria y dictamen del jurado mencionado en el art. 24, el plan o proyecto, en el caso de ordenación del territorio, urbanismo, arquitectura o ingeniería o de tratamiento de datos, antes de atribuir a uno de los laureados del concurso un contrato. El concurso puede ser abierto o cerrado.

1.1.5- SAD o sistema dinámico de adquisición:

Proceso de adquisición enteramente electrónico para compras de uso corriente, cuyas características generalmente disponibles en el mercado satisfacen las necesidades de la entidad adjudicadora, limitado en el tiempo y abierto durante toda su duración a cualquier operador económico que cumpla los criterios de selección y haya presentado una oferta indicativa que se ajuste al pliego de condiciones.

La duración máxima es de cuatro años, salvo casos excepcionales debidamente justificados.

2.- Procedimientos adaptados

Cuando el valor estimado es inferior a los umbrales señalados en el art. 26 II, los mercados de suministros, servicios u obras pueden lanzarse según un procedimiento adaptado, cuyas modalidades son libremente fijadas por el poder adjudicador en función de la naturaleza y de las características de la necesidad que se debe satisfacer.

Para decidir cuál es la modalidad de procedimiento adaptado, el poder adjudicador puede inspirarse en los procedimientos formalizados previstos por el código de mercados públicos, sin tener que atenerse a las reglas formales de cada uno de ellos. No obstante, si se refiere expresamente a uno de estos procedimientos, el adjudicador deberá aplicar las modalidades previstas.

Cualquiera que sea el procedimiento elegido, el adjudicador no podrá exigir más documentos o informaciones que los previstos para los procedimientos formalizados en los arts. 45, 46 y 48.

Casos de procedimientos adaptados:

- Cuando no se supere uno de los siguientes umbrales (art. 26 II):
 1. 135.000 € sin IVA, para los suministros y servicios del Estado.
 2. 210.000 € sin IVA, para los suministros y servicios de los entes territoriales.
 3. 210.000 € sin IVA, para los suministros adquiridos por los poderes adjudicatarios que operan en el dominio de la defensa.
 4. 210.000 € sin IVA, para los mercados de servicios de investigación y desarrollo en los que el poder adjudicador adquiere la propiedad exclusiva de los resultados que financia enteramente.
 5. 210.000 € sin IVA, para las obras.
- En aplicación del art. 30. Se trata, por ejemplo, de servicios de educación, sociales, sanitarios, jurídicos, etc... que se benefician de reglas de publicidad menos exigentes.
- Para ciertos lotes, en las condiciones del art. 27 III.

3.- Plazos de pago:

- 45 días.
- 50 días: para los establecimientos públicos de salud y establecimientos de salud del Ejército.

En el caso de no cumplirse estos plazos, al día siguiente de la expiración del plazo, comienzan a correr intereses de demora en beneficio del operador económico adjudicatario.

4.- Servidores Internet de interés:

Mercados públicos electrónicos:

- <http://www.marches-publics.gouv.fr/>
- <http://www.achatpublic.com/>

BOAMP:

- <http://djo.journal-officiel.gouv.fr/MarchesPublics/>: contratación pública en el boletín oficial francés.

Por otra parte, gran parte de los Ministerios franceses incluyen en sus páginas web una ventana dedicada a la contratación pública.

4.4 La Distribución comercial: Estructura y marco legal

4.4.1 Evolución de la distribución comercial y marco legislativo actual

En Francia, 1963 marcó el comienzo de la gran distribución tal y como se entiende en la actualidad. Marcel Fournier y los hermanos Defforey, fundadores de Carrefour, inauguraron el primer hipermercado del país y Edouard Leclerc transformó una pequeña tienda de ultramarinos de su pueblo natal en la primera establecimiento comercial de descuento. El éxito de los nuevos establecimientos fue fulgurante, paralelo al descontento de los comercios tradicionales que veían cómo sus clientes los abandonaban progresivamente.

Para intentar protegerlos se aprobó en 1973 la Ley de Orientación del Comercio, conocida como **Ley Royer**, por la que se empiezan a exigir autorizaciones administrativas para la apertura o ampliación de grandes superficies (más de 1.000 m²).

En la misma línea, la **Ley Raffarin**, de 1996, amplió esta condición a las superficies comerciales de 300 a 1.000 m².

Sin embargo, esta norma, aún vigente, no ha evitado la apertura en Francia de hasta 2.000.000 m² de nueva superficie de venta al año, ni tampoco el cierre de muchos pequeños comercios. En cambio, ha contribuido a limitar la entrada de operadores extranjeros en el mercado francés y a estimular las operaciones de concentración (como la de Carrefour y Promodés en 1999), permitiendo que las empresas del sector alcanzaran pronto la dimensión suficiente para su expansión internacional.

Por otro lado, en los 80 se liberalizaron los precios, regulados desde el final de la II Guerra Mundial, lo que permitió a la gran distribución presionar a sus proveedores y conseguir precios aún más competitivos, a menudo con prácticas abusivas. De ahí, la aprobación en julio de 1996 de la **Ley Galland** sobre las relaciones comerciales que pretendía reequilibrar el poder entre proveedores y gran distribución, precisando lo que debe incluir cada factura, introduciendo el concepto de “precio abusivamente bajo”, sujeto a sanción, y definiendo qué se entiende por “cooperación comercial”.

Sin embargo, esta ley no fue suficiente para cambiar la relación de fuerzas existente. No pudiendo plasmar en la factura los descuentos reales que obtenían sobre la tarifa del suministrador, la gran distribución empezó a facturarles a posteriori por conceptos más o menos imaginativos de cooperación comercial. Como el hecho de destacar los productos en el punto de venta. De esta forma, el margen entre el precio de factura del suministrador y el precio al público cumplía la ley, aunque el ingreso neto del proveedor se viera reducido por el pago de estos servicios, que se denominaron genéricamente “marge arrière”. Estos márgenes posteriores han llegado a superar el 30% del neto facturado. En consecuencia, los precios de los bienes de gran consumo empezaron a subir muy por encima de lo normal mientras las pymes, excluidas de los acuerdos de gama, perdían representación en los lineales y los responsables de compras de la distribución dejaban de negociar precios para concentrarse en la cooperación comercial.

La degradación de la situación llevó en 2003 al entonces Secretario de Estado de Comercio, hoy ministro Renaud Dutreil, a emitir la llamada **circular Dutreil** que, aún manteniendo la prohibición de reventa a pérdida, exigía la explicitación de los servicios facturados como cooperación comercial. A partir de entonces se inició un debate público sobre la Ley Galland. La reducción de los márgenes posteriores se convirtió en tema político recurrente. Nicolas Sarkozy, entonces ministro de Economía, promovió los **acuerdos de Bercy** entre distribución, industriales y asociaciones de consumidores para congelar y luego reducir los precios de los productos de primeras marcas. Tras varios estudios sobre la Ley Galland como el de la **comisión Canivet** y contando con la hostilidad del Presidente Chirac a una reforma radical, finalmente, el gobierno incluyó en un proyecto de ley favor de las pymes un título VI: "Modernización de las relaciones comerciales", que incluía en él la polémica reforma de la Ley Galland. Este proyecto de ley, elaborado por C. Jacob y defendido por su sucesor, Renaud Dutreil, se debatió en la Asamblea Nacional los días 6 y 7 de julio de 2005, tras su aprobación en el Senado mediante procedimiento de urgencia.

Tras un largo debate los diputados fijaron un nuevo umbral de reventa a pérdida y acordaron la paulatina supresión de los márgenes posteriores. El texto adoptado permite a los distribuidores bajar los precios de sus productos, deduciendo del precio unitario facturado por el proveedor parte del coste de la cooperación comercial o márgenes posteriores. Curiosamente, la principal consecuencia de la reforma es la institucionalización de los márgenes posteriores, que tendrán que ser justificados contractualmente.

Entre los principales puntos de la conocida como **Ley Dutreil**, publicada en el Boletín Oficial del Estado (*Journal Officiel*) el 2 de agosto de 2005 y desarrollada por una circular posterior (aprobada en diciembre), se encuentran los siguientes:

Umbral de reventa a pérdida: la nueva ley establece que el precio más bajo al que un distribuidor puede vender sus productos será el precio neto facturado (incluye transporte, IVA y demás tasas) del que se restarán todas las ventajas acordadas (descuentos, rebajas y servicios adicionales) que excedan el 20% del precio unitario. En 2007, este coeficiente se situará en el 15% y posteriormente, se volverá a bajar.

Márgenes posteriores: el precio pagado por los industriales en concepto de cooperación comercial no podrá sobrepasar, en 2006, el 20% del precio unitario neto, y el 15% en 2007, cuando se volverá a revisar. Además, y aquí radica la relación con el punto anterior, estos pagos se pueden deducir del precio de reventa a pérdida para impulsar precios más bajos. Se firmará un contrato de cooperación comercial, sobre los servicios referidos a la comercialización, aparte de las condiciones de venta.

Acuerdos de gama: se han prohibido pero sólo en los casos de dependencia económica, es decir, cuando la subsistencia del proveedor habitual depende del distribuidor porque obtiene una parte sustancial de su cifra de negocios gracias a él. Además, se penaliza el abuso de poder cuando obstaculiza el acceso de productos similares a los puntos de venta.

Condiciones de venta: las condiciones generales de venta (CGV) que los proveedores deben hacer públicas constituyen el punto de partida de todas las negociaciones. Podrán ser diferentes según la categoría del comprador, sobre todo, entre mayoristas y detallistas. Sin embargo, dentro de un mismo tipo de comprador, no podrán establecer tarifas diferentes. Por su lado, las condiciones particulares de venta (CPV) se refieren al conjunto de los servicios facilitados por el distribuidor al industrial en la fase de venta (cooperación comercial). No tienen por qué comunicarse, pero no pueden ser discriminatorias entre clientes.

Servicios adicionales (*services distincts*): son los servicios que no se incluyen ni en las condiciones de venta ni en la cooperación comercial. En esta categoría se incluyen los servicios ofrecidos por el distribuidor en el marco de acuerdos internacionales, así como los servicios de un mayorista a su proveedor, siempre y cuando no se trate de una reventa de productos a los consumidores. Por ejemplo, la venta de estadísticas y encuestas.

Sanciones: se sancionará con una multa de 75.000 euros el hecho de no justificar los contratos de cooperación comercial, su duración, los productos a los que se refieren y su remuneración expresada en un porcentaje de la cifra de negocios. Asimismo, se prevén penas de prisión y 30.000 euros de multa por subir o bajar artificialmente los precios.

Distribuidores e industriales se acusan mutuamente de frenar la bajada de precios en Francia tras la entrada en vigor de la reforma de la ley Galland, mediante la ley Dutreil.

La reforma de la ley Galland no es una ley sobre precios sino sobre las relaciones entre distribución e industriales. Nadie hubiera estado de acuerdo en aprobar una ley que controlara la fijación de precios.

El **ministro de Comercio**, Renaud Dutreil, rechazó aplazar la conclusión de las negociaciones sobre tarifas hasta el 15 de marzo de 2006, como reclamaba la Federación de Empresas del Comercio y la distribución, donde se encuentran Auchan, Carrefour, Casino y Cora. En su lugar, se comprometió a estudiar los dosieres caso a caso y ser tolerantes excepcionalmente con ciertos retrasos. La multa por no entregar los dosieres antes del 15 de febrero, como fija la propia ley, alcanzaba a 75.000 euros.

Desde la publicación de la circular de aplicación el 8 de diciembre de 2005, las grandes superficies habían tenido menos de dos meses para examinar las condiciones generales de ventas CGV propuestas por los industriales que conciernen, de media, a 17.000 referencias en los hipermercados.

Este año 2006, por la reforma de la ley, las negociaciones, que habitualmente se realizan en septiembre, han sido pospuestas hasta conocer el conjunto de los cambios. Algunos industriales, además, han intentado ganar fuerza posponiendo sus propuestas, con importantes subidas de precio, en el último momento.

El Ministro del Comercio, Renaud Dutreil, realizó un **balance** positivo en 2006 de los seis primeros meses de aplicación de la reforma de la ley Galland señalando que se habían cumplido dos objetivos prioritarios: la protección de las pymes y la bajada de precios en la gran distribución gracias a la recuperación de la competencia.

Basándose en el barómetro de ACNielsen, creado recientemente en colaboración con la Federación de Empresas y Empresarios de Francia, y en el Indicador Mensual de Precios, Dutreil ha indicado que las **pymes** han recuperado posiciones en los lineales de la gran distribución gracias a la aplicación de la prohibición de los acuerdos de gama.

En cuanto a los **precios**, el ministro ha destacado que por primera vez desde la entrada en vigor de la Ley Galland en 1997, los productos de las grandes marcas son menos inflacionistas que la media de los productos de gran consumo.

Los sindicatos sospechan que la gran distribución va a reducir el **número de empleos** como consecuencia de la entrada en vigor de la ley Dutreil. Con beneficios previsiblemente menores, las enseñas van a utilizar los puestos de trabajo para seguir siendo competitivos. Se habla de pérdidas de entre 30.000 y 60.000 puestos en los dos próximos años.

Con la generalización de las cajas electrónicas, por ejemplo, los puestos de 240.000 cajeras podrían desaparecer.

En cuanto a la **publicidad en TV**, a partir de diciembre 2006, la televisión se convierte en el escaparate de las marcas de distribución, enseignes, puesto que se ha levantado una prohibición que ha durado 39 años, desde el comienzo de la publicidad en la televisión el 1 de octubre de 1968. Hasta ahora, la distribución se tenía que contentar con algunas rendijas en los canales regionales, o el patrocinio de emisiones y programas cortos.

En la actualidad, los industriales dedican a este medio TV un 65% de los 2.500 millones de euros invertidos en publicidad y se espera que la distribución destine un 15% de sus gastos publicitarios. Existe el temor de que el GRP (Gros Rating Point) aumente de tal forma que las empresas nacionales se vean obligadas a abandonar este tipo de publicidad.

En 2007 la gran distribución ha dado la vuelta al mercado publicitario francés.

Algunos días después de la apertura de la pantallas de la televisión a la distribución, los ingresos publicitarios netos de la pequeña pantalla han subido un 9,1% en el primer trimestre del año 2007, crecimiento que no se había visto después del boom del comienzo del nuevo siglo. La radio (-3,3%), la prensa (-1,9%) y, sobre todo, la publicidad exterior (-4,2%) han sufrido esta apertura.

Por otra parte, **Internet** sigue su ascenso (+41%) y se revela poco a poco como un canal ineludible. A final de año, la Web debería absorber el 7,8% de las inversiones publicitarias.

Según la TNS Media Intelligence, los distribuidores invirtieron un total de 2.500 millones de euros en comunicación en el 2006. La nueva posibilidad de anunciarse en televisión, debería aumentar esta cifra para el 2007.

Solamente en el mes de enero de 2007, 16 enseñas invirtieron 27,3 millones de euros, sobre todo, en espacios de tarde-noche (65% de las inversiones se hicieron en prime-time). La inversión más fuerte se produjo el 1 de enero y se fue reduciendo después.

Las **rebajas** de enero en 2006 se desarrollaron en plena polémica sobre su ampliación. El 11 de enero comenzaban las rebajas de invierno en toda Francia, seis semanas en las que los artículos se encuentran a menudo un 50% más baratos. Sin embargo, un gran número de tiendas se habían adelantado con promociones antes de Navidad. El ministro de Finanzas, encargado asimismo del consumo, Thierry Breton, decidió convocar a principios de febrero una primera reunión del Consejo Nacional del Consumo para tratar este tema, el de las promociones permanentes o la ampliación de los periodos de rebajas.

Aportarían soluciones al sector textil, en crisis de superproducción. De hecho, se está vendiendo cada vez más y a precios más bajos. Unos, a través de rebajas y promociones, y otros a través de canales como las cadenas hard-discount del textil (tipo Gifi o Foirefouille), los comercios de fábrica (Marques Avenue, Arthur Glenn o Quai des Marques) y las ventas privadas, exclusivas para socios o conocidos. Asimismo, desde hace unos tres años, este superávit se vende también a través de Internet, donde son conocidos los casos de la lencería, la ropa deportiva y las marcas de prestigio. Entre las páginas que venden estos stocks se encuentran: vente-privée.com y yoox.com, por ejemplo. Y es que las tiendas son cada vez más conscientes del coste de mantener artículos que no se venden. Además, su efecto es devastador sobre la imagen de las marcas.

El Consejo de Estado acaba de modificar la jurisprudencia en los recursos por abuso de poder en materia de **urbanismo comercial**. Se ha abierto el debate sobre la posibilidad del recurso directo por terceros ante un tribunal administrativo contra las autorizaciones de explotación comercial,

La regulación del urbanismo comercial surge de la ley nº 77-1193 del 22 de diciembre de 1973 sobre la orientación del comercio y de la artesanía, conocida como Ley Royer y modificada en varias ocasiones. Su objetivo era limitar el creciente poder de la gran distribución. Se trataba de establecer límites a la localización de los centros comerciales y su tamaño mediante procedimiento de autorización a la explotación comercial. La Comisión Departamental de Equipamiento Comercial, CDEC, es la encargada de conceder o denegar estas autorizaciones. Una vez concedidas, estas autorizaciones únicamente pueden ser objeto de recurso, según el Código de Comercio, a iniciativa del prefecto o de dos miembros de la comisión, uno de los cuales ha de ser un parlamentario, o también, del demandante de la autorización. Este recurso se ejerce ante la Comisión Nacional de Equipamiento Comercial (CNEC).

El Código de Comercio no hace ninguna alusión a la posibilidad de que sean terceros quienes interpongan este tipo de recursos frente a las decisiones de las CDEC. Sin embargo, por la jurisprudencia habitual, la ley Royer no había podido impedir a terceros de ejercer, un recurso por abuso de poder contra la decisión de la CDEC, directamente ante el tribunal administrativo que corresponda a la comisión, durante cerca de treinta años.

En efecto, quienes se opongan al proyecto adoptado por una comisión departamental se verán en un dilema: o bien que planteen su recurso ante el tribunal administrativo con el riesgo de que lo declaren inadmisibles, como acaba de ocurrir en el tribunal de Nancy, o bien se dirijan a la comisión nacional que puede responderles que su demanda no es admisible porque la ley Royer no les considera competentes para interponer recurso. Además, parece que no podrán hacer ambas cosas, sino que tendrán que elegir uno de los dos procedimientos, tan incierto uno como el otro.

El **comercio justo** se ha desarrollado en Francia con la creación de una comisión nacional.

El ministro de las pymes, el comercio y la artesanía, Renaud Dutreil, anunció en mayo, coincidiendo con la Quincena del Comercio Justo, la creación de una comisión nacional encargada de determinar qué entidades podrían controlar el respeto de las condiciones del comercio justo, con el objetivo, manifestado por el presidente Jacques Chirac, de que Francia sea uno de los países más avanzados en la promoción de este tipo de productos.

Con el reconocimiento oficial de las entidades involucradas en este sector, el gobierno quiere poner orden entre los cientos de asociaciones, marcas y tiendas que reivindican la apelación "justo".

La Comisión Nacional del Comercio Equitativo (CNCE) estará constituida por 24 miembros y un presidente, designado por el ministro de Comercio. Su misión será reconocer a determinados organismos para la realización de comercio justo. Sólo éstos podrán utilizar en su comunicación la mención "reconocido por la CNCE".

4.4.2 Estructura actual de la distribución en Francia

Podemos distinguir, tres grandes tipos de empresas distribuidoras: el comercio mayorista, el comercio minorista y los distribuidores de hostelería, restauración y catering (HORECA)

a) El comercio mayorista:

En 2004 había censadas 172.000 empresas de comercio mayorista cuya cifra de negocio ascendía a 53,6 millardos de euros en total, según datos del INSEE.

b) El comercio minorista:

En 2004 había censadas 394.000 empresas minoristas que facturaban 60,4 millardos de euros. Entre los principales tipos de establecimientos minoristas se encuentran:

- El comercio de proximidad, que engloba las pequeñas tiendas de todo tipo, los pequeños autoservicios de menos de 120 m², los denominados *supérettes* (de 120 a 400 m²) y los maxidescuento menores.
- Las grandes superficies: supermercados (entre 400 y 2500 m²), hipermercados (de más de 2.500 m²), los maxidescuento, almacenes populares, cash & carry y los distintos tipos de grandes almacenes, generales y especializados (GMS).

La importancia de estas formas de comercio viene expresada en el siguiente cuadro:

Cuadro nº 25 La distribución en Francia en 2006. Número. Superficie. Empleados

Tipo de establecimiento	NÚMERO	SUPERFICIE (m²)	EMPLEADOS
HIPERMERCADOS	1.435	8.205.567	281.270
SUPERMERCADOS	5.525	6.878.707	162.630
HARD DISCOUNT ALIMENTAIRES	4.074	2.708.707	38.000
ALMACENES POPULARES	277	496.948	15.752
GRANDES ALMACENES	103	777.408	23.817
GMS TEXTIL	2.595	2.606.271	31.184
GMS COSMÉTICA Y SALUD	2.036	331.999	14.078
GMS JUGUETES	985	651.862	5.632
GMS OCIO Y CULTURA	385	498.775	13.900
GMS BRICOLAJE	2.467	6.640.125	61.372
GMS ELECTRODOMÉSTICOS	1.884	2.447.292	34.147
GMS JARDINERÍA	1.367	4.326.201	16.776
CASH AND CARRY	264	882.198	10.052
TOTAL	23397	37.451.381	708.610

Fuente: PanoramaTrade Dimensions 2007. Tiendas registradas por Panorama al 01/09/2006.

Para determinados sectores, la importancia de la gran distribución es decisiva, como se aprecia en el siguiente cuadro:

Cuadro nº 26 Formas de venta. Cuotas de mercado. Años. Millones de euros.

Formas de venta	Alimentación en % (excepto tabaco)			Otros productos en %		
	2003	2004	2005	2003	2004	2005
Alimentación especializada y comercio artesanal	16,6	16,5	16,8	1,1	0,9	0,8
Pequeñas superficies de alimentación general y tiendas de productos congelados	8,6	8,5	8,5	-	-	
Grandes superficies de alimentación general	68,4	68,3	67,8	18,9	18,7	18,6
- en supermercados	33,4	33,4	33,1	5,6	5,6	4,8
- en tiendas populares	1,3	1,4	1,6	0,4	0,4	0,3
- en hipermercados	33,6	33,5	33,1	12,9	12,7	13,5
Grandes almacenes y otros almacenes no alimentarios y no especializados	0,1	0,1	0,1	2,0	2,0	1,9
Farmacias y ortopedias	0,2	0,1	0,1	10,3	10,4	10,3
Almacenes no alimentarios especializados	0,2	0,3	0,3	42,5	42,6	42,1
Otros tipos de comercio (ej. mercadillos)	3,7	3,8	3,6	4,4	4,4	4,2
Total del comercio detallista y artesano	97,7	97,7	97,2	79,9	79,7	78,7
Venta detallista de automóviles	0,2	0,2	0,4	13,7	13,9	14,9
Otras ventas al detalle	2,1	2,1	2,4	6,4	6,4	6,5
Total de ventas (impuestos incluidos)	150.000	152.000		302.000	313.000	

Fuente: PanoramaTrade Dimensions 2007

c) El sector HORECA (hostelería, restauración y catering)

Agrupar los subsectores de restauración tradicional, restauración colectiva y *fast food*. A los dos primeros subsectores se llega a través de mayoristas especializados como Sodhexo; Accord; Davigel, Générale de Restauration, Claude Le Delas y el tercero tiene sus propias centrales de compras.

4.4.3 Principales grupos de distribución

Para estudiar los principales grupos de distribución en Francia, hay que distinguir entre las centrales de compra, las empresas titulares o sociedades de explotación y las marcas (*enseignes*, en francés) de los establecimientos que identifican a las distintas cadenas.

Por otra parte se encuentran las grandes superficies especializadas cuyas compras se realizan, normalmente por la misma empresa, cuya razón social puede coincidir o no con la marca comercial de sus establecimientos.

a) Las centrales de compras

Las centrales de compras son organizaciones comerciales que gestionan los pedidos de suministros de los establecimientos o almacenes de sus grupos de asociados y afiliados. Las centrales se pueden tipificar en 5 categorías, según dos grandes clases de productos: alimentarios y no alimentarios.

Hay dos tipos de centrales alimentarias: las de productos frescos y las de productos de gran consumo (resto de los productos alimentarios). A su vez, dentro de las centrales no alimentarias se distinguen tres tipos: las de productos textiles, las de equipamiento

doméstico y las de productos diversos o bazar. La actividad de las centrales puede ser centralizada o descentralizada.

En 2005, las seis centrales de compra más importantes de Francia generaron el 93,8% de la cifra de negocios de la gran distribución, porcentaje ligeramente inferior al de 2004, según datos de ACNielsen.

b) Grupos de distribución y cadenas

Los grupos de distribución son propietarios o están ligados por acuerdos de afiliación con distintas cadenas de establecimientos o *enseignes*. Es importante identificarlos porque disponen de un sistema de referenciación propio y pueden comprar al margen de la central de compras.

En 2006 en Francia, el principal grupo de distribución por cifra de negocios consolidada fue Carrefour, con 77.900 millones de euros; seguido de Auchan, con 35.300; Intermarché, con 31.550; Leclerc, con 30.800; Casino, con 24.900; Système U, con 15.600, Cora (Louis Delhaize), con 11.000, Francap, con 5.300 y Monoprix, con 3.500 millones de euros, según Le Planogramme 2007 de Lineaires.

Carrefour es, sin duda, el grupo más internacionalizado al realizar el 52,3% de sus ventas fuera de Francia, seguido de Auchan, con el 45,0%, según datos del DISTRIBOOK 2007 de la revista Linéaires, correspondientes a 2006.

En el cuadro siguiente se aprecian las cuotas de mercado de los distintos operadores de gran distribución, agrupados por centrales de compra:

Cuadro nº 27 Cuota de mercado de las centrales de compra en 2006.

CENTRALES	EMPRESAS	CADENAS		CUOTA
CARREFOUR	CARREFOUR GUYENNE & GASCOGNE COOP ATLANTIQUE SOGARA CARCOOP Groupe PROVENCIA ALTIS LABRUYERE / GML	CARREFOUR CHAMPION SHOPI 8 à HUIT	ED MARCHÉPLUS PROXI SHERPA	26,1%
LUCIE (GALEC y SYSTEM U)	afiliados a la ACDLEC asociados de SystemU	CENTRE LECLERC (HYPER, SUPERS) HYPER U SUPER U MARCHÉ U		24,32%
EMC DISTRIBUTION	CASINO MONOPRIX VINDEMIA-BOURBON COOPERATEURS DE CHAMPAGNE COOP NORMANDIE-PICARDIE	CASINO GEANT CASINO MONOPRIX, INNO FRANPRIX LEADERPRICE	SPAR VIVAL ECOSERVICE PETIT CASINO CASITALIA	13,2%
ITM ENTERPRISES	afiliados del grupo ITM	INTERMARCHÉ ECOMARCHÉ NETTO RELAIS DES MOUSQUETAIRES		12,6%
AUCHAN	AUCHAN SHIEVER ATAC SIMPLY MARKET	AUCHAN ATAC MAXIMARCHÉ PROXIMARCHÉ		12,6%
PROVERA FRANCE	CORA FRANCAP UCA - Coop d'Alsace	CORA SUPER. MATCH ECOMAX RECORD	COCCIMARKET, VIVECO VOTRE MARCHÉ COCCINELLE POINT COOP	4,5%

Fuente DISTRIBOOK. Edition 2007. Lineaires.

Lo normal es que las marcas comerciales o enseñas (“enseignes”) que identifican a las cadenas, respondan a una fórmula comercial homogénea: hiper, supermercado, tienda de proximidad, maxidescuento, etc., aunque también se utiliza, a veces, la misma marca para hiper y super.

Así, entre las tiendas de proximidad integradas en FRANCAP aparecen diversos nombres comerciales: Coccinelle, Colryut, Coccimarket, G20, Viveco, Diagonal, Panier Sympa, Atoo Alimentation y Schlecker. Entre las tiendas de descuento o *hard discount*, se pueden destacar: Aldi, Lidl, Ed, Leader Price, Netto, Le Mutant, Norma y Penny Market.

c) Grandes superficies especializadas (GMS)

1) Grandes superficies de confección textil

A 1 de septiembre de 2006 y según Panorama Trade Dimensions 2007, el número de estas tiendas ascendía a 2.595 (sólo cuentan las de más de 300 m²), con una superficie de venta total de 2.606.271 m² y una superficie media de 1.011 m².

Por número de tiendas, la cadena líder es La Halle! (VIVARTE), con 318 tiendas, seguida de Gemo (ERAM), 275; Vetimarché (ITM), 156; Defi Mode, con 136, la francesa Kiabi (Kiabi Europe), 123, y Styleco (JL International), 120.

En los últimos años hay una creciente presencia española con firmas como Zara (111 tiendas en total, incluidas las de Bershka y Maximo Dutí), Mango (63) o Cortefiel.

2) Grandes superficies de belleza y salud

Francia cuenta con 2.036 establecimientos de este tipo, con una superficie total de 331.999 m². Por número de tiendas destaca Marionnaud (Marionnaud Parfumeries) con 558 tiendas, seguida de Nocibe, con 364; Pasión Beauté con 199; Beauty Success, con 192, y Sephora, con 193.

3) Grandes superficies de bricolaje

En total, en Francia hay 2467 tiendas de este tipo con una superficie total de 6.640.1125 m². Por número de tiendas, destaca Bricomarché (535) seguida de Mr. Bricolage (506), Leroy Merlin France (387), Le Club (175), y Castorama (101).

4) Grandes superficies de aparatos electrodomésticos

A 1 de septiembre de 2006 había 1.884 centros comerciales de este tipo, con una superficie total de 2.447.292 m². Las cadenas más conocidas son el Groupe Reference con 475 tiendas, But International (mixto muebles-electrodomésticos) con 229, y Darty, con 207.

También disponen de un buen número de establecimientos Conforama France, con 178, Gitem, con 187, y Boulanger, con 83.

5) Grandes superficies de ocio, cultura y deporte

A 1 de septiembre de 2005 y según datos del Panorama de la Distribution 2007, existían en Francia un total de 385 grandes centros especializados en ocio y cultura, con una superficie de 498.775 m², siendo los primeros grupos por número de tiendas Espace Culturel (GALEC), con 133; FNAC SA, con 68 tiendas, y Maddison Nuggets (DCG), con 39.

En cuanto a las empresas especializadas en artículos deportivos destacan Intersport, con 423, Décathlon, con 212, y Go Sport, con 194.

6) Grandes superficies de jardinería

A 1 de septiembre de 2006 y según datos del Panorama de la Distribution 2007, existían en Francia un total de 1.367 almacenes de dimensión importante especializados en jardinería, con una superficie total de venta de 4.326.201 m², siendo el primer grupo por número de tiendas Gamm Vert, con 244 establecimientos, seguido de Jardiland y Vive le Jardin, con 176.

Por otra parte, las secciones de jardinería integradas en otros almacenes, destacan para ITM Enterprises con 201, Mr Bricolage con 82, y Castorama France con 61.

7) Grandes superficies de juguetería

A 1 de septiembre de 2006 y según datos del Panorama de la Distribution 2007, existían en Francia un total de 985 almacenes especializados en juguetería, con 100 m² como mínimo. La superficie total de venta ascendía a 651.862 m². Las cadenas más importantes, por número de establecimientos, son EPSE Joueclub, con 289; la Grande Récré (Jouetland, La grande récré, Starjouet), con 215; KING JOUET (King Jouet y Jouet Discount), con 157, MAXI TOYS, con 105, y GUEYDON (Joupi y Mega Joupi), con 91.

Cadenas españolas como Imaginarium se empiezan a abrir camino en Francia.

4.4.4 Estrategia de venta a la gran distribución

Para la mayoría de los productos alimenticios y buena parte de los demás bienes de consumo, la venta a la gran distribución es casi inevitable. Entre las ventajas de este canal comercial cabe citar la compra de cantidades importantes, lo que facilita la gestión de *stocks* y reduce el coste del transporte; la seguridad en el cobro, ya que suele tratarse de empresas solventes; y el número reducido de interlocutores, lo que facilita la gestión export.

Entre los inconvenientes destaca la complicación del proceso de selección de proveedores (referenciación) y la falta de control del posicionamiento del producto y de los precios por el exportador. Por supuesto los márgenes para el proveedor son más reducidos, casi inexistentes en la guerra de precios actual. Además, las cadenas no aceptan fácilmente incrementos de precios sensibles y, finalmente, hay que adaptar el producto y los envases a los deseos de la cadena.

La gran distribución se estructura en Francia, como en otros países, en torno a las centrales de compra, en las que se negocian los suministros. En ellas, el principal argumento de venta es, sin duda, el precio, sobre todo para los productos de alimentación. Las centrales de compra están organizadas por tipos de producto.

Cada central de compra negocia la adquisición de todas o parte de las referencias de una o varias cadenas. Cada cadena o central tiene su propio procedimiento de compra. En general, el sistema de compras tiene tres fases: reconocimiento del proveedor, referenciación del producto y concreción del pedido. La media de aplazamiento de pago a proveedores es de 66 días, más largo que en el Reino Unido o Alemania, pero más corto que en Italia o España. Las vías de penetración en este gran segmento del mercado no son distintas a las de España, aunque cada cadena tiene sus características propias.

a. Referenciación

La referenciación es la aquiescencia o aceptación de una organización de compras o una empresa de distribución a las propuestas comerciales del proveedor. Existe una diferencia entre la función de referenciación y la función de compra. En algunas empresas, estas dos

funciones son ejercidas por la misma persona o el mismo servicio y, en otras, están separadas.

La referenciación puede estar centralizada (a nivel nacional o regional) o descentralizada y ejercida por los puntos de venta.

- En la referenciación centralizada, el fabricante entra en contacto con un único departamento para toda Francia. Lógicamente, este servicio centralizado dispone muy buena información y tienen un gran poder de negociación en función de los mayores volúmenes discutidos. Su ventaja es la cobertura global del mercado aunque ello no garantiza una presencia efectiva en todos los puntos de venta. Se debe contactar con los responsables de compras del sector de que se trate.
- En la referenciación descentralizada, se permite a los distribuidores aumentar sus oportunidades de obtener condiciones más favorables por parte de los proveedores. Cada centro de decisión negocia autónomamente las ventajas particulares.
- Referenciación en puntos de venta: en el caso de que los puntos de venta cuenten con cierta autonomía, esta modalidad de entrada puede interesar en los pequeños proveedores o a los que antes de obligarse a nada, quieren probar. El interlocutor que se debe contactar es el jefe de departamento o lineal.

b. Modalidades de entrada

A su vez, las principales modalidades de entrada son:

- Directamente o a través de un mayorista: Aunque en algunos segmentos de productos los mayoristas conservan cuotas de mercado interesantes, la tendencia del comercio moderno es la de suprimir intermediarios, que cuestan y que en algunos casos aportan unos servicios limitados.
- Individualmente o asociándose con otro proveedor que disponga de fuerza de ventas, bien introducidas y con productos complementarios.
- Con marca propia, o bajo la marca del distribuidor, para lo cual habrá que cumplir con las rigurosas condiciones exigidas por estos últimos. En este caso, el proveedor deberá ser competitivo para evitar ser suplantado por otro proveedor y no podrá encontrarse en una situación de gran dependencia de una sola empresa distribuidora, ya que se enfrenta al riesgo de desaparecer si la parte de sus ventas a ese distribuidor es elevada.

c. Preparación de las entrevistas de referenciación

Hoy en día, los procesos de referenciación son cada día más largos y complejos y cada vez más centralizados. Los compradores disponen de poco tiempo, ya que gestionan miles de referencias y decenas de proveedores.

En las entrevistas debe utilizarse, exclusivamente, el francés; no es aconsejable el uso de intérpretes ocasionales ajenos a la profesión. Suele hacer falta de 3 a 6 visitas para alcanzar resultados. Las negociaciones pueden durar varios meses.

Para ganar tiempo y aumentar las posibilidades de éxito, el fabricante debe listo un dossier de presentación con los datos que, normalmente, demandarán sus interlocutores:

- Datos de la empresa del proveedor: historia, desarrollo, forma jurídica, principales dirigentes, implantación, capacidad de producción, volumen de negocios y evolución e imagen de marca frente a los consumidores y profesionales, entre otros.

- Descripción de su gama de productos: notoriedad imagen y posicionamiento frente a la competencia. El proveedor debe citar a sus competidores y destacar sus ventajas frente a ellos.
- Política de comunicación de la empresa frente al consumidor: presupuesto de promoción, medios de comunicación utilizados, etc.
- Datos sobre el producto concreto que se propone: información objetiva sobre su calidad, materias utilizadas y proceso de fabricación, grado de desarrollo tecnológico, innovación en marketing, facilidad de uso, forma, colores, garantía de calidad, perspectivas de evolución, etc. Además, el proveedor deberá poder informar sobre el embalaje, aspectos prácticos para el distribuidor (posibilidad de adaptarlo en libre servicio o al lineal) o información al consumidor.
- Datos de marketing. El fabricante debe conocer la importancia, estructura y evolución del mercado. Debe saber si la gama corresponde a las necesidades de la clientela de ese distribuidor por el posicionamiento de gama y por la posibilidad de ampliarla con nuevas referencias.
- Logística: plazos y frecuencia de servicio de los pedidos, puntos de descarga
- Indicaciones sobre gestión del lineal o del producto en el lineal (lineal afectado, colocación en el lineal, número de referencias en función del tamaño del punto de venta, reposición del lineal etc.
- Servicios adicionales del proveedor: etiquetado, asistencia en la gestión (puesta en el lineal, inventario, EDI), seguimiento del producto en el mercado, colaboración comercial y participación en los gastos de publicidad el distribuidor, entre otros.
- La tarifa de precios y su relación con las tarifas conocidas de la competencia.
- Por último, las condiciones comerciales (precio neto, descuentos sobre la factura o fuera de la factura; plazo de pago, colaboración comercial...) sobre las que se establece la negociación, una vez acordados los demás aspectos previos.

d. La negociación de precios

En materia de precios, la legislación francesa exige que toda compra de un producto o prestación de servicio sea objeto de una factura que especifique la denominación del producto, la cantidad vendida, el precio unitario y la fecha de pago, así como cualquier rebaja, reducción o descuento. El proveedor debe fijar una tarifa general válida para todos los clientes y tener en cuenta que, a partir de 2006, el cobro por parte del distribuidor de la cooperación comercial (como máximo, el 20% del precio unitario neto) debe constar también en contrato, pudiéndose deducir a posteriori en el cálculo del umbral de reventa a pérdida.

4.4.5 El comercio electrónico en Francia

El despegue del comercio electrónico en Francia depende, como en el resto de la Unión Europea, de la resolución de cuestiones como la firma electrónica, la protección de los datos personales, la fiscalidad y la seguridad de los sistemas de pago. Varias directivas de la UE afectan a estos temas, como la directiva sobre Firma Electrónica, transpuesta en Francia por la Ley 2000-230 de 13 de marzo del 2000, aunque falta por determinar qué autoridades podrán certificar. La directiva sobre la Sociedad de la información y Comercio electrónico y de liberalización total del uso de instrumentos de criptología, esencial para la confidencialidad y seguridad de los intercambios, ha tenido como transposición y desarrollo la *Loi pour la confiance dans l'économie numérique*, n° 2004-575 del 21 de junio de 2004.

Las ventas por Internet han batido un nuevo record en 2006. El entusiasmo de los franceses por la compra on-line no flaquea.

En 2006, y tras un lento comienzo, la cifra de ventas alcanzada a través de este soporte ascendió a 12.000 millones de euros. De esta manera, ha sobrepasado, por primera, la barrera de los 10.000 millones de euros.

El número de compradores en línea a sobrepasado el 60% del total de los internautas y cada vez son más los compradores de 35 años o más, que es un segmento con mayor capacidad adquisitiva.

Estos resultados muestran una progresión del 40% con relación al año anterior y cinco veces mayor a los del 2003. Sin embargo, este pastel está repartido entre 16.000 páginas, número considerablemente superior al que existía. Los más activos son, por ejemplo, eBay.com (casi 14 millones de visitas durante el último trimestre), Fnac, La Redoute y C-Discout.

Un ejemplo de los afectados por esta nueva tendencia son los especialistas del sector de moda de venta a distancia o por catálogo, cuya cifra de ventas ha decrecido un 5,1% en el 2006, después de haber sufrido un descenso del 4% en el periodo precedente, debido a la competencia de las Web en Internet.

Una de las consecuencias de este fenómeno ha sido el apoyo de Renaud Dutreil, Ministro de Pymes y Comercio, a la **apertura dominical** de un número mucho mayor de tiendas y comercios tradicionales en las zonas turísticas, que permita amortiguar los efectos de este cambio de tendencia.

5 MARCO PARA LA INVERSION

5.1 Legislación sobre inversiones extranjeras

Desde 1996, la regla general es que la inversión extranjera en Francia no está sujeta a procedimiento administrativo previo.

Están sometidas a autorización previa aquellas inversiones que supongan la participación, incluso ocasionalmente, en el ejercicio de la autoridad pública en Francia y las que pongan en entredicho el orden público, la salud pública o la seguridad pública, así como las relacionadas con la producción y el comercio de armas, municiones y material de guerra.

Se debe declarar la inversión, en los 20 días siguientes a su realización, a la Dirección General del Tesoro. No es necesario ningún formulario especial para esta comunicación que, cuando es necesaria, se realiza por el bufete de abogados que representa al inversor extranjero. No es necesaria la comunicación a la D.G. del Tesoro si la inversión no supera los 762.195 €, en las sucesivas ampliaciones de capital de una empresa cuando la inversión hubiese sido ya comunicada, en las inversiones directas de hasta 1.524.390€ en empresas artesanales, hoteleras, de comercio minorista o de explotación de minas o canteras y en algunos otros supuestos.

La contabilización de pagos por las operaciones de inversión se lleva a cabo por la banca, quien la comunica, a efectos estadísticos, al Banco de Francia.

5.2 Legislación mercantil

5.2.1 Formas jurídico-mercantiles de la empresa

1. Empresa en nombre propio

El comerciante en nombre propio explota la empresa asumiendo todos los riesgos, percibiendo todos los beneficios y respondiendo con todo su patrimonio de las deudas de la empresa. Requiere, con mínimas formalidades, la inscripción en el Registro de Comercio y de Sociedades. El empresario tiene la posibilidad, bajo ciertas condiciones, de hacer participar a su cónyuge en la explotación inscribiéndolo como “cónyuge colaborador”.

2. Empresa Unipersonal de Responsabilidad limitada (EURL)

La EURL es una sociedad limitada de un solo socio. Requiere un capital mínimo de 7.622 euros del que puede desembolsarse el 20% en el momento de su constitución. Esta estructura permite limitar la responsabilidad a la aportación de capital y beneficiarse de las reducciones de cotizaciones sociales previstas para las empresas individuales en nombre propio.

3. Sociedad en nombre colectivo (SNC)

La SNC no exige un capital mínimo para su constitución. El capital puede desembolsarse a medida que se vaya necesitando. Los asociados deben ser como mínimo dos, con el status de comerciante. Son solidariamente responsables con sus patrimonios de las deudas de la sociedad. Necesitan el consentimiento del resto de los asociados para ceder sus participaciones.

4. Sociedad de Responsabilidad Limitada (SARL)

La SARL requiere un capital mínimo de 7.622 euros cuyo desembolso debe ser como mínimo del 20% en el momento de la constitución. La responsabilidad de los socios, un mínimo de 2 y un máximo de 50, queda limitada al importe de sus aportaciones. En principio, la cesión de las participaciones sociales está sometida al acuerdo de los socios. Las principales diferencias con la Sociedad Anónima son la inexistencia de Consejo de Administración, los mínimos de capital y número de socios para su constitución y la definición de mayoría cualificada en 3/4 del capital en lugar de 2/3. La transformación de una SARL en S.A. no resulta complicada ni costosa.

5. Sociedad Anónima (SA)

La constitución de una SA exige un capital mínimo de 35.310 euros del que, como mínimo, un 25% debe ser aportado en el momento de la constitución. Debe contar como mínimo con 7 socios, cuya responsabilidad queda limitada a sus aportaciones de capital. Las acciones son negociables y pueden ser libremente transferidas, salvo que existan cláusulas estatutarias contrarias.

La administración de la S.A. puede desempeñarse por un Presidente Director General (PDG), nombrado por el Consejo de Administración del que forma parte o bien por un Comité de Gestión o Directorio, nombrado por el Consejo de Vigilancia que en este tipo de S.A. sustituye al Consejo de Administración.

La regulación es análoga a la española: aprobación de cuentas y resultados del ejercicio en Junta General Ordinaria, requisito de Asamblea Extraordinaria, con mayoría cualificada de 2/3, para toda modificación de los Estatutos sociales y otras decisiones de excepcional importancia. La creación y la revisión de sus cuentas anuales suponen costes notablemente superiores a los de una SARL.

6. Sociedades por Acciones Simples (SAS)

Una sociedad por acciones simples podrá ser constituida por una o varias personas que sólo responderán de las pérdidas hasta el importe de su aportación. No puede cotizar en

bolsa y está regulada por la Ley nº 2001-420 del 15 de mayo de 2001 (Artículo 101 Diario Oficial del 16 de mayo de 2001). Cuando esta sociedad sólo esté formada por una persona, ésta será denominada socio único. El socio único ejercerá los poderes reservados a los socios cuando el presente capítulo prevea una toma de decisión colectiva. Las normas que regulen las sociedades anónimas serán aplicables a la sociedad por acciones simples. Para la aplicación de estas normas, las atribuciones del consejo de administración o de su presidente serán ejercidas por el presidente de la sociedad por acciones simples (SAS) o aquél o aquellos de sus dirigentes a los que los estatutos hayan designado para ello.

5.2.2 Establecimientos mercantiles sin personalidad jurídica

1. Oficinas de representación

La oficina de representación, sin personalidad jurídica propia es la forma más simple y menos costosa de implantarse en Francia. Sus funciones se reducen a la recogida de información sobre el mercado y a la promoción de las ventas pero sin realizar actividades comerciales. Por ello, es un instrumento de limitada eficacia de penetración en el mercado.

2. Sucursales

La sucursal no tiene personalidad jurídica propia y actúa con la personalidad jurídica de la sociedad a la que pertenece. Puede realizar operaciones de compraventa y por consiguiente facturar, por lo que debe estar inscrita en el registro mercantil.

Las sucursales presentan tres ventajas principales: se benefician de la solvencia de la sociedad a la que pertenece, lo que le facilita la obtención de créditos, la sociedad que la constituye no se ve obligada a desembolsar e inmovilizar un capital ni a crear órganos de control y los gastos de constitución son ligeramente inferiores a los de una sociedad.

El inconveniente es que comprometen a la sociedad principal en todos sus actos comerciales. En la práctica, las sucursales se utilizan a menudo en el sector bancario, o cuando se prevén déficit importantes los primeros años, por las razones ya expuestas.

5.2.3 Acuerdos de distribución

En los acuerdos de distribución, el distribuidor interviene en su nombre y por cuenta propia al vender productos que ha comprado a su proveedor. Dichos contratos son diferentes de los acuerdos de representación en los cuales el agente o representante actúa por cuenta del proveedor. La práctica comercial ha dado lugar a cuatro tipos de acuerdos de distribución, tres de los cuales han sido reconocidos por reglamentos de la Unión Europea .

1. Distribución selectiva o autorizada

Este tipo de contrato se utiliza para la distribución de productos con marca de prestigio o de alto nivel tecnológico. Constituye un acuerdo por el cual un proveedor vende únicamente a intermediarios que ha seleccionado en función de su experiencia y su aptitud para distribuir los productos. El distribuidor dispone del derecho de uso de la marca pero no existe transferencia alguna de "know how" por parte del proveedor. El distribuidor no puede ceder el contrato a terceros " y carece de derecho a indemnización alguna en caso de rescisión .

2. Compra exclusiva

El acuerdo de compra exclusiva impone al distribuidor la obligación de comprar ciertos productos al proveedor. En contrapartida el proveedor suele obligarse a participar en las inversiones necesarias para la distribución del producto. El ejemplo típico es el contrato de abanderamiento de gasolineras.

3. Distribución exclusiva

En este tipo de contrato, el proveedor concedente reserva la venta de sus productos, en un territorio determinado, a un distribuidor o concesionario exclusivo. Por lo general, el distribuidor es remunerado por medio de un margen bruto sobre las ventas. El distribuidor puede fijar libremente sus precios y no es lícito para el proveedor imponerle el precio de reventa. El proveedor tampoco puede prohibir al distribuidor la venta pasiva, es decir no expresamente buscada, a clientes que se encuentren fuera de su territorio exclusivo. En principio, el distribuidor no tiene derecho a indemnización en caso de rescisión del contrato.

4. Contratos de franquicia

El contrato de franquicia permite al distribuidor franquiciado comercializar productos o servicios utilizando el rótulo, marca y métodos del proveedor. El proveedor puede así desarrollar su marca y utilizar sus propios métodos comerciales sin verse obligado a financiar las inversiones comerciales y el distribuidor franquiciado aprovechar el prestigio de la marca y acometer una empresa sin necesidad de mucha experiencia. Generalmente, el franquiciado tiene la obligación de pagar al franquiciador un derecho de entrada y cánones.

El franquiciado debe tener la condición de comerciante independiente inscrito en el Registro Mercantil y registrado ante la Seguridad Social. Si el franquiciado es una persona física, debe evitarse imponer condiciones de distribución demasiado estrictas (venta en local autorizado, precios, condiciones de venta y métodos impuestos por el franquiciador y suministro exclusivo de este último) pues, en tal caso se correría el riesgo de que el contrato se calificara como laboral y el franquiciado se convirtiera en empleado del franquiciador.

El contrato de franquicia es una forma de distribución muy extendida en Francia y a menudo existe un contrato-tipo adaptado a la línea de productos distribuidos.

5.- Ruptura de los contratos internacionales de distribución

No existe un marco legal internacional que regule este tipo de contratos y, por consiguiente, las partes, de mutuo acuerdo, pueden fijar la jurisdicción que crean conveniente. Según la jurisprudencia francesa, el tribunal suplico considera que, en caso de duda, la ley aplicable es la del país de residencia del proveedor.

5.2.4 Acuerdos de representación

1. Agentes comerciales

Pueden ser personas físicas o jurídicas y su actividad está regulada por un contrato mercantil, que ha de ser conforme a la reglamentación existente. Cuando son personas jurídicas deben facturar siempre el IVA. En caso de rescisión del contrato por el comitente o de fallecimiento del agente son acreedores de una indemnización que, como mínimo, suele ser de dos años de comisiones.

2. Representantes o VRP

Sólo pueden ser personas físicas y su contratación es de naturaleza laboral, por lo que el comitente tiene obligación de hacer frente a las cargas sociales derivadas de su retribución, que puede incluir elementos fijos, indemnizaciones y comisiones. En caso de conflicto, el Tribunal competente es el Prudhomme (Magistratura del Trabajo).

5.3 Legislación fiscal

Las informaciones sobre temas fiscales las puede consultar en el servidor del equivalente de la Agencia Tributaria en Francia en : www.impots.gouv.fr

Las principales figuras tributarias del sistema fiscal francés son el impuesto sobre la renta de las personas físicas (IR) y sobre sociedades (IS) como impuestos directos y, como impuestos indirectos, el IVA (TVA), los impuestos sobre consumos específicos: combustibles (TIPP), tabaco y alcohol, sobre bienes inmuebles *Taxe d'Habitation* (TH) y el impuesto sobre actividades económicas *Taxe professionnelle*.

En el **impuesto sobre sociedades**, el tipo general aplicable en 2007, es del 33,3%.

Tipo aumentado: este tipo impositivo se aumenta con una contribución fija del 3,3 % cuando el importe del Impuesto de sociedades excede los 763.000 para aquellas empresas cuya cifra de negocio es mayor o igual que 7 630 000 Euros.

Hay un tipo reducido del 15%, sobre los primeros 38.120€ de la base imponible a las empresas que facturen menos de 7.630.000€ al año, siempre que, al menos, un 75% del capital pertenezca a personas físicas. En el curso del ejercicio deben efectuarse cuatro pagos a cuenta por el resultado imponible del ejercicio anterior. Hay numerosas bonificaciones y exoneraciones.

Existen regímenes especiales a los que pueden acogerse: micro-empresas, profesionales particulares (*taxe professionnelle*); Régimen Real Normal.

Las empresas unipersonales son sujetos pasivos del Impuesto sobre la Renta:

Tipo impositivo/tramos de renta

- 5,5 % (a partir de 5.515 Euros de renta anual).
- 14 % (a partir de 10.847 Euros de renta anual).
- 30 % (a partir de 24.432 Euros).
- 40 % (supérieur à 65.559 euros).

Mas información en: <http://www2.impots.gouv.fr/sie/accueil.htm>

y en <http://www.impots.gouv.fr> pinchando en "*professionnels*" y después en la parte superior en "*vos impôts*". En la ventana que se abre se selecciona "*impôts sur les sociétés*" y después "*suite*" en la opción "*Qui paie l'impôt*".

El **Impuesto sobre el valor añadido (TVA)** tiene un tipo normal de 19,6% y dos tipos reducidos de 5,5% y 2,1% para medicamentos, ciertos productos alimenticios, agua, libros, etc..

El Impuesto sobre actividades económicas o **taxe professionnelle** es, como en España, un tributo de las corporaciones locales. La base imponible se calcula según una fórmula homogénea, pero los tipos son libremente fijados por las Autoridades locales, por lo que, para una misma actividad, el importe a pagar puede variar de una localidad a otra.

Mas información en: <http://www2.impots.gouv.fr/sie/accueil.htm>

y en <http://www.impots.gouv.fr> pinchando en "*professionnels*" y después en la parte superior en "*vos impôts*". En la ventana que se abre se selecciona "*taxe professionnelle*" después seleccionar en "*suite*" en la opción "*Qui paie l'impôt*".

El **impuesto sobre la renta (IR)** tiene un tipo marginal máximo del 40% para los tramos de renta superiores a 65.559 euros en 2007. A diferencia de otras legislaciones fiscales europeas, no hay retenciones en la fuente lo que encarece notablemente el coste de la recaudación. Las plusvalías inmobiliarias se gravan al 26% sobre una base que decrece desde el 6º año hasta desaparecer en el décimoquinto, estando exenta la enajenación de la vivienda principal.

Tipo impositivo/tramos de renta

- 5,5 % (a partir de 5.515 Euros de renta anual).
- 14 % (a partir de 10.847 Euros de renta anual).
- 30 % (a partir de 24.432 Euros).
- 40 % (supérieur à 65.559 euros).

Mas información en: <http://www2.impots.gouv.fr/sie/accueil.htm>

La contribución social generalizada CSG, que se recauda por la seguridad social sobre todo tipo de rentas al tipo del 7,5% es en gran parte deducible en la cuota del IR, por lo que funciona como retención en la fuente.

Existe un impuesto sobre **Transmisiones Patrimoniales** que grava las aportaciones de capital (1%), ampliaciones de capital con cargo a reservas (3%), transmisiones de inmuebles (16,6%) y creaciones de negocios (14%).

El **Impuesto sobre Sucesiones** tiene, incluso entre cónyuges, una tarifa fuertemente progresiva (de 5% a 40%). Para más información consultar: <http://www.impots.gouv.fr/> pinchando en "particuliers" y después en la parte superior en "vos préoccupations" En la ventana que se abre se selecciona "famille" descender la página hasta el final y abajo del todo seleccionar la opción: "la declaración de sucesión"

L'impôt de solidarité sur la fortune :

Sujetos pasivos propietarios de un patrimonio superior a 760 000 Euros a día 1 de enero del ejercicio fiscal en curso.

Tipo impositivo/ Patrimonio

- 0,55 %/ de 760.000 € a 1.220.000 €
- 0,75 %/ de 1.220.000 € a 2.420.000€
- 1,00 %/ de 2.420.000 € a 3.800.000 €
- 1,30 % / de 3.800.000 € a 7.270.000 €
- 1,65 %/ de 7.270.000 € a 15.810.000 €
- 1,80 %/ de 15.810.000 € en adelante

Para más información consultar: <http://www.impots.gouv.fr/> pinchando en "particuliers" y después en la parte superior en "vos impôts". En la ventana que se abre se selecciona "impôt de solidarité sur la fortune" y después en "suite" en la opción "Qui paie l'impôt"

Impuesto sobre los salarios :

- 4,25% para la fracción de salarios inferior a 6.904 Euros/año.
- 8,50% para la fracción de salarios comprendida entre 6.904 y 13.793 Euros/año.
- 13,60% para la fracción de salarios superior a 13.793 Euros/año.

Lo abonan las asociaciones, oficinas de representación y toda aquella entidad que no realiza beneficios. Es un impuesto que sustituye al impuesto sobre sociedades para este tipo de entes jurídicos.

Impuesto sobre las Oficinas y locales comerciales:

Son sujetos pasivos los propietarios y usufructuarios de oficinas y locales comerciales y de almacenes, así como los tomadores de un contrato de construcción y de ocupación temporal del dominio público.

Para calcular el impuesto aplicable a las oficinas se definen circunscripciones en función del valor teórico determinado por la administración para un determinado terreno y se aplican

distintas tarifas por m² que pueden oscilar entre 11,30 Euros/ m² y 3,20 Euros/ m². Existe además una tarifa reducida cuando los terrenos pertenecen a la admón. Pública y/o colectividades municipales.

Se aplica una tarifa única a los locales de comerciales y de almacenamiento de: 1,80 Euros/ m² y 0,90 Euros/ m², respectivamente.

5.4 Legislación laboral

Las relaciones laborales se rigen por el Código de Trabajo que se puede consultar por Internet en: <http://www.legifrance.gouv.fr/WAspad/ListeCodes>. Los convenios colectivos se pueden consultar en : <http://www.legifrance.gouv.fr/WAspad/RechercheSimpleCoco.jsp>

5.4.1 Contratos de trabajo

Los contratos de trabajo, en principio, deben establecerse por escrito (no existe ningún formulario específico). Estos contratos deben indicar la naturaleza exacta de la función, así como la posición jerárquica en el seno de la empresa, la remuneración, el lugar de trabajo y la duración del contrato.

Los contratos de trabajo se pueden establecer por tiempo indeterminado o temporales (CDD: Contrats à durée déterminée), a tiempo pleno o parcial. Los contratos temporales se permiten en caso de suplencia de un asalariado (por vacaciones, enfermedad, accidente, etc), aumento temporal de la actividad de la empresa y realización de trabajos estacionales.

Existe el contrato de aprendizaje y hay todo un abanico de contratos laborales para fomento del empleo siendo el más utilizado recientemente el *contrat nouvel emploi* (CNE), utilizable por las pequeñas empresas y que permite despedir libremente en los dos primeros años.

Se pueden obtener contratos de trabajo modelo en: <http://www.jurimodel.com/LIST/1/droit-du-travail-droit-social.html>

5.4.2 Representación del personal

Se realiza por los delegados del personal son elegidos anualmente por los asalariados. Su elección es obligatoria en las empresas que ocupan al menos 11 asalariados. Su número depende de la cantidad de asalariados.

El Comité de empresa es obligatorio en las empresas que emplean 50 asalariados o más. El CE percibe de la empresa una subvención anual igual al 0,2% de la masa salarial y debe recibir las mismas informaciones que se facilitan a los accionistas.

En las empresas que sobrepasan un cierto número de asalariados, las organizaciones sindicales designan uno o varios delegados sindicales ante la dirección.

5.4.3 Despido

El despido individual de un asalariado solo es posible por falta grave del trabajador, salvo en el contrato de fomento del empleo por una PYME, denominada *contrat nouvel emploi* (CNE)

El despido colectivo sólo se puede justificar previo expediente de crisis con un procedimiento que varía según el tamaño de la empresa, el número de despidos y la antigüedad de los afectados. La empresa, junto con los representantes del personal, debe establecer un plan "social", para minimizar el impacto del despido sobre los asalariados.

La magistratura del trabajo (Prud'homme) es competente para juzgar sobre los desacuerdos entre un empleador y sus asalariados.

5.4.4 Condiciones de trabajo

Las condiciones mínimas de la prestación laboral que establece el Código del Trabajo son habitualmente mejoradas por los convenios colectivos. La jornada laboral máxima es de 8 horas diarias, con un tope semanal de 35 horas, por encima del cual se pueden realizar horas extraordinarias con ciertos límites.

Está prohibido el trabajo dominical salvo autorización especial del Prefecto del Departamento o en el caso de los sectores que gozan de autorización general, como hostelería, alimentación, floristería, bienes culturales, zonas turísticas etc.

Los asalariados tienen derecho, como mínimo, a 2,5 días de vacaciones pagadas por mes entero trabajado. En general, se toman 3 o 4 semanas de vacaciones pagadas durante los meses de julio y agosto, y una semana al final del año.

Los días festivos habituales son el 1º de enero, el lunes de Pascua, el 1º de mayo, el 8 de mayo (aniversario de la victoria de 1945), la Ascensión, el lunes de Pentecostés, la fiesta nacional (14 de julio), la Asunción (15 de agosto), la fiesta de todos los santos (1 de noviembre), el 11 de noviembre (aniversario del armisticio de 1918) y el 25 de diciembre.

5.4.5 Mercado de trabajo: salarios

El salario mínimo interprofesional (SMIC) a 1 de enero de 2007 es de 8,27€ /hora lo que supone 1.254,28€ mensuales para las empresas que hayan reducido la jornada laboral a 35 horas semanales y 1.411,96 al mes para las que no la hayan reducido aún.

5.4.6 Ley de las 35 horas

La reducción de la jornada laboral se consideró inicialmente en Francia como instrumento de fomento del empleo. En 1996 el gobierno de Alain JUPPÉ aprobó la ley ROBIEN, que ofrecía una reducción de las cargas impositivas a las empresas que aceptaban reducir la jornada laboral (RTT) entre un 10% y un 15%.

Bajo el gobierno de Lionel JOSPIN, la Ministra del Empleo y la Solidaridad Martine AUBRY promovió una ley conocida como "ley de las 35 horas" y hoy denominada "ley AUBRY I", por la que eliminaba el carácter voluntario de la RTT aunque se mantenían los estímulos fiscales. Aprobada en junio de 1998 su objetivo fue el reparto del trabajo existente.

La ley exigía que la forma de contabilizar las horas trabajadas fuese la misma antes y después de la aplicación de la RTT, e imponía una doble obligación a las empresas para tener derecho a las reducciones impositivas: un aumento del 6% de la contratación temporal y una RTT del 10%. Dado que las ayudas del estado y las ganancias de productividad inducidas con esta ley no eran suficientes para que las empresas mantuvieran sus costes, los asalariados debían aceptar que la compensación salarial de la RTT fuese solo parcial. Por lo tanto, esta política se podía asimilar a un reparto de trabajo entre asalariados y desempleados.

La ley AUBRY II, aprobada posteriormente, dejó de condicionar los estímulos fiscales al aumento de las contrataciones y a la reducción del 10% del tiempo de trabajo efectivo por empleado. Exigía, tan solo, que la jornada laboral se estableciese en 35 horas semanales o 1.600 anuales, dejando abierta a la negociación entre empresarios y trabajadores las modalidades de aplicación de la norma.

Con esta ley las empresas podían recalificar los tiempos de descanso, permisos o cursillos de formación, con lo que, como media, la reducción semanal necesaria para cumplirla ley pasó de 4 a 2 horas.

El efecto económico fue un menor coste para la empresa, más fácilmente compensable con los beneficios fiscales y algún aumento de productividad, sin reducir los sueldos. En definitiva, la Ley AUBRY II se aleja del objetivo inicial de “reparto del trabajo” y representa, más bien, una reducción de las cargas impositivas condicionada a las 35 horas.

Las leyes de las 35 horas y sus consecuencias sobre la competitividad de las empresas dieron lugar a una gran polémica en las instancias políticas y sociales. En particular, la decisión del gobierno de financiar con fondos de la Seguridad Social las reducciones fiscales a las empresas dio origen a un gran conflicto con la patronal.

Para terminar con esta confrontación, el Gobierno RAFFARIN preparó la contrarreforma de las leyes AUBRY, no mediante su derogación y el regreso a la legislación anterior de 39 horas semanales, sino mediante su flexibilización.

Así, en octubre de 2002 se amplió, por Decreto, el tope anual de horas extra de 130 a 180.

Por otra parte, la ley de 17 de enero de 2003, que completó la contrarreforma, no cuestionó el principio de las 35 horas semanales o 1600 horas/ año ni el de la remuneración como hora extraordinaria de toda hora adicional de trabajo.

Esta ley pretendió, primeramente, unificar el salario mínimo (SMIC) que, por la aplicación de las leyes AUBRY tenía seis niveles distintos. La ley los hace converger en uno sólo a 1 de julio de 2005, mediante un procedimiento de revalorizaciones sucesivas de los niveles más bajos. De esta forma, el salario mínimo horario habrá aumentado en un 11,4% al finalizar el período de armonización de los SMIC.

En segundo lugar, la Ley flexibilizó aún más la jornada de 35 horas determinando que el tope anual de 180 horas, establecido previamente sea periódicamente revisado. En cuanto a la retribución de las horas extra, la ley determina que, con carácter general, el recargo se negocie en los convenios colectivos. A falta de acuerdo entre las partes, las primeras 8 horas extra tienen un recargo del 25% y las siguientes, hasta el tope anual, del 50%. No obstante, para las empresas de menos de 20 asalariados el recargo de las horas extra será sólo del 10% hasta el 31 de diciembre de 2005

El futuro de las 35 horas será fruto de las lecciones presidenciales y legislativas que se están celebrando actualmente en Francia y de la política al respecto del nuevo Gobierno.

5.4.7 Seguridad Social

La seguridad social en Francia contempla todo tipo de prestaciones; a cada una de ellas corresponde un tipo de cuota patronal y obrera y una determinada base de cotización. La estructura de cotizaciones, es sumamente compleja como puede observarse en el cuadro vigente a partir del 1 de enero de 2007, que se presenta a título indicativo:

Cuadro nº 28

SeguridSocial. Epígrafes. Tipos de cotización. Año 2007

EPIGRAFES	Empresa	Empleado	TOTAL	BASE
Enfermedad, maternidad, invalidez y fallecimiento	12,80%	0,75%	13,55%	Salario Total
Vejez	8,30%	6,65%	14,95%	de 0 a 2.682€

	1,60%	0,1	1,61%	Salario Total
Viudedad	0	0,10%	0,10%	Salario Total
Prestaciones familiares	5,40%	0	5,40%	Salario Total
Accidentes de trabajo.	Variable según sector ⁷			Salario Total
Contribución social generalizada (CSG)	0	7,50%	7,50%	95% Salario total
Reembolso de la deuda social	0	0,50%	0,50%	95% Salario total
Ayuda vivienda (hasta 20 empleados)	0,10%	0	0,10%	de 0 a 2.682€
Ayuda vivienda (+20 empleados)	0,40%	0	0,40%	Salario Total
Participación construcción (+20 empleados)	0,45%	0	0,45%	Salario Total
Desempleo (ASSEDIC)	4,00%	2,40%	6,40%	de 0 a 10.728€
Fondo de garantía salarial	0,15%	0	0,15%	de 0 a 10.728€
Fondo de ayuda a la construcción	0,036%	0,024%	0,06%	de 2682 a 10.365€
Jubilación (no cadres) ARRCCO ⁸	4,50%	3,00%	7,50%	de 0 a 2.682€
	12,0%	8,00%	20,0%	2.682€ a 8.046€
Jubilación (no cadres) AGFF ⁹	1,20%	0,80%	2,00%	de 0 a 2.682€
	1,30%	0,90%	2,20%	de 2.682€ a 8.046€
Formación profesional (- de 10 empleados)	0,55%	0	0,55%	Salario total
Formación profesional (entre 10 y 20 empleados)	1,05%	0	1,05%	Salario Total
Formación profesional (mas de 20 empleados)	1,60%	0	1,60%	Salario Total
Tasa de aprendizaje	0,50%	0	0,50%	Salario Total
Contribución suplementaria para el desarrollo del aprendizaje	0,18%	0	0,18%	Salario Total
Contribución de solidaridad para la autonomía	0,3%		0,3%	Salario Total

Para una empresa de menos de 10 empleados, ninguno considerado como “cadre” las cargas sociales, sin contar accidentes de trabajo, que depende del sector ni la ayuda de transporte, suponen un mínimo del 60% de la masa salarial, un 38% a cargo de la empresa y un 22% a cargo del empleado.

La tarifa ayuda de transporte varía por Departamentos y puede alcanzar un 2,20% en el de Paris (75) y Hauts-de-Seine (92).

Para los ejecutivos las cotizaciones por jubilación son mucho más elevadas y constituyen casi un impuesto progresivo sobre la renta.

⁷ Como ejemplo el tipo aplicable al personal de la Oficina Económica y Comercial es el 1,20% a cargo de la empresa

⁸ Association pour le regime complementaire des salariés.

⁹ Association pour la gestion du fonds de financement

Para calcular el coste del trabajo en una empresa es prudente multiplicar por 1,4 el total bruto anual, aunque si se efectúa la comparación con el sueldo neto hay que elevar considerablemente esta estimación.

Las cotizaciones se liquidan trimestralmente a la tesorería general (URSAF) y a la tesorería del seguro de desempleo (ASSEDIC).

5.5 Legislación sobre propiedad intelectual

El organismo responsable del registro y protección jurídica de los derechos de propiedad industrial e intelectual, es el INPI (Instituto Nacional de la Propiedad Industrial), que equivale a la Oficina de patentes. <http://www.inpi.fr>

Las licencias de explotación de patentes y marcas pueden otorgarse libremente y deben registrarse en el INPI. Los cánones que el beneficiario del contrato paga al otorgante de la licencia son deducibles fiscalmente, salvo que la Administración fiscal considere excesivo su importe o estime que la licencia deba ser inscrita en el activo de la sociedad beneficiaria por su carácter general o su duración. Los cánones pueden determinarse como un porcentaje sobre las ventas y puede preverse un derecho de entrada.

La práctica de distribución de gastos de investigación y desarrollo, y la disposición conjunta de los resultados de esta investigación en el seno de un grupo multinacional ("cost sharing") tiende a desarrollarse en Francia y la Administración fiscal la acepta favorablemente.

Francia está adherida a la mayoría de los convenios internacionales en la materia. En general, los residentes de otros países gozan en Francia de la protección de sus derechos de propiedad industrial e intelectual si los franceses gozan de una protección recíproca en el país de que se trate.

La regulación francesa, más rigurosa que la de otros países de la Unión Europea, impide, por ejemplo, que piezas de carrocería de automóvil sean vendidas o incluso circulen por territorio francés si su fabricación no ha sido expresamente autorizada por el constructor del vehículo.

5.6 Costes de establecimiento: de personal, alquileres, suministro y otros

5.6.1 Residencia de personas físicas

De acuerdo con la Ley nº 2003-1119 de 26/11/ 2003, los ciudadanos del resto de la Unión Europea no necesitan disponer de un permiso de residencia para residir en Francia, salvo que provengan de un país adherente a la UE sujeto a un período transitorio. No obstante, pueden solicitarlo y les será concedido. Como consecuencia de ello, y salvo la excepción señalada, los súbditos de los Estados miembros de la UE pueden ejercer en Francia una actividad económica, en las mismas condiciones que los franceses.

5.6.2 Trámites para constitución de sociedades

Para crear una filial basta con redactar unos estatutos y depositarlos en el registro mercantil correspondiente y darse de alta en los organismos tales como URSSAF, hacienda, etc.

En los servidores <http://www.jurimodel.com> o <http://contrat-expert.com> podrá bajarse estatutos modelo para la creación de sociedades, contratación de trabajadores e informaciones prácticas para la creación de empresas en Francia.

En el servidor Internet que a continuación se indica podrán localizar las direcciones de los Registros Mercantiles de los diferentes departamentos franceses

<http://www.greffes.com/index.php>

La secuencia temporal de los distintos trámites es la siguiente:

1. Depósito de los fondos provenientes de las aportaciones en metálico.
2. Certificado del depositario de los fondos.
3. Informe del comisario de cuentas.
4. Firma de los estatutos.
5. Publicación de un anuncio en un diario de anuncios legales.
6. Inscripción de los estatutos.
7. Elaboración de una declaración de conformidad.
8. Presentación de documentos en el centro de formalidades de empresa (CFE).
9. Inscripción en el Registro de Comercio y de Sociedades.
10. Declaración de existencia para las contribuciones.
11. Cumplimiento de las formalidades sociales.
12. Desbloqueo de los fondos depositados en el banco.

Los fondos correspondientes a las aportaciones en metálico deben depositarse, en un plazo de ocho días a contar desde el momento de su recepción, en la cuenta de la sociedad en formación por las personas que los han recibido, bien en la Caisse des Dépôts et Consignations, bien en una notaría, bien en un banco. La mención del depósito debe figurar en los estatutos.

Seguidamente, se deben establecer los estatutos de la sociedad por acta notarial o por acto privado. En el plazo de un mes después de la firma de los estatutos se debe proceder a su registro en el centro de impuestos del que se depende. De todas formas se permite el registro de los estatutos posteriormente a la inscripción de la sociedad.

Es conveniente publicar un anuncio de constitución de la sociedad en un periódico de anuncios legales del departamento donde se encuentre la sede social.

Ciertos trámites se realizan por medio de las ventanillas únicas *Centre de formalités des entreprises* (CFE) de la Cámara de Comercio correspondiente, mediante un único expediente (formulario PO):

- Inscripción en el Registro de Comercio y Sociedades de la Cámara (RCS)
- Inscripción en el repertorio nacional de empresas y establecimientos gestionado por el Instituto Nacional de la Seguridad Social (INSEE), a fin de obtener su código APE y sus números SIREN y SIRET;
- Alta fiscal
- Inscripción en los regímenes de seguro de enfermedad-maternidad y seguro vejez de los no asalariados;
- Afiliación a una Caisse d'Allocations Familiales (CAF).
- Si se emplea algún asalariado declaración de contratación a la inspección de trabajo,
- Declaración de contratación a la Union de recouvrement des cotisations de Sécurité sociale et d'allocations familiales (URSSAF) (Tesorería de la Seguridad Social)

- Declaración al centro de las Associations pour l'emploi dans l'industrie et le commerce (ASSEDIC) que administra la cotización por desempleo.
- Formalidades sociales a las que deben someterse determinados dirigentes sociales (por ejemplo, el gerente mayoritario de la SARL);

Tras la inscripción en el Registro de Comercio y Sociedades, se debe insertar un anuncio de las características de la empresa, en el Boletín Oficial de Anuncios Civiles y Comerciales (BODACC).

La declaración a efectos de la taxe professionnelle (impuesto sobre actividades económicas) debe ser efectuada directamente antes del primero de enero del año siguiente a la creación.

5.6.3 Trámites para constitución de sucursales

La sociedad extranjera debe hacer una solicitud de matriculación en Francia en el plazo de 15 días desde el momento de la apertura del establecimiento. Se debe presentar en el CFE correspondiente: dos copias certificadas de los estatutos, traducidos al francés, el permiso de comerciante extranjero del director responsable (si ha lugar), y el título justificativo del disfrute de los locales donde está instalada la sucursal (título de propiedad, alquileres, contrato de domiciliación...)

La sociedad extranjera debe depositar cada año en la Secretaría del Tribunal (greffe) dos ejemplares de los documentos contables que haya realizado, que deben haber sido controlados y publicados en el Estado donde la sociedad tenga su sede social. De esta manera las sucursales no tienen que publicar sus cuentas de forma separada, ya que les basta con dar las cuentas de la sociedad matriz.

Sea cual sea la modalidad de implantación, una vez que la empresa está inscrita, el número de la matrícula RCS debe figurar en cabeza de página de todos los documentos comerciales.

5.6.4 Gastos de constitución

Hay una gran casuística, dependiendo del tipo de sociedad y del número de socios. Pueden representar entre 2.000 y 8.000 euros. Los principales renglones de gastos son los siguientes:

- impuesto a las aportaciones (sobre todo a las no dinerarias)
- honorarios de la redacción de estatutos
- inserción del anuncio de constitución de la sociedad
- tasas del CFE
- inscripción en el registro de Comercio y de Sociedades.
- Inserción en el BODACC

5.6.5 Estatutos

No es preceptiva la intervención de notario en la constitución de sociedades salvo en el caso de que se aporten bienes inmuebles hipotecados, pero es conveniente si ambos cónyuges forman parte de la sociedad o una persona y uno o varios de sus presuntos herederos.

Salvo este caso, se puede encomendar la redacción de los estatutos a un mandatario (asesor jurídico, notario, abogado, etc.) o tomar alguno de los modelos existentes

Se precisa al menos cuatro ejemplares originales firmados por todos los socios, para los diferentes organismos interesados (uno para la presentación en la sede social, otro para la inscripción y dos para la presentación en el Registro del Tribunal de Comercio). Estos ejemplares pueden ser redactados en papel ordinario (21 x 29,7) sobre el que se indican los datos del registro.

5.6.6 Costes de personal y de suministros

La mediana salarial bruta en Francia es de 23125 Euros/año. Existen diferencias entre sexos ya que para las mujeres es: 22.098 Euros/año y para los hombres 24.980 Euros/año (datos del INSEE año 2005)

El sueldo medio bruto mensual en una empresa privada de más de 10 trabajadores es de 2.440€ y de 1903 euros netos por mes en general. Los sueldos medios de los obreros son 1484 Euros/mes netos, 1.780 Euros brutos al mes y el de los administrativos es 1690 euros/mes brutos

El sueldo medio de los ejecutivos de 4.850€ para excluidas las primas no mensuales de productividad o participación que en ciertas empresas pueden suponer varios meses de sueldo y que a menudo también se otorgan a los empleados.

La remuneración media de los ejecutivos en el 2007, por sector de actividad se puede consultar en le servidor Internet siguiente:

<http://www.lexpansion.com/PID/7901.html?Action=CA1>

El salario mínimo interprofesional (SMIC) a 1 de enero de 2007 es de 8,27€ /hora lo que supone 1.254,28€ mensuales para las empresas que hayan reducido la jornada laboral a 35 horas semanales y 1.411,96 al mes para las que no la hayan reducido aún.

En cuanto a la remuneración de los directivos, en función del tamaño de las empresas, el máximo para un director general de una empresa de los sectores del comercio, farmacia, mecánica o distribución de menos de 200 empleados sería 137.770 €/año y, para el de una empresa con mas de 500 empleados, sería unos 162.000 €.

Las diferencias salariales entre un obrero y un ejecutivo en un sector industrial son muy marcadas. El primero cobraría (según datos del INSEE del 09/2006) unos 17 210 Euros netos /anuales al año (teniendo en cuenta el promedio entre todos los sectores industriales), un diplomado o empleado de nivel formativo medio alrededor de 24 410 Euros netos/año y un ejecutivo 44 560 Euros netos al año. Además se dan grandes diferencias salariales entre diferentes sectores industriales, de este modo el salario medio anual bruto en la industria de extracción petrolífera y generación de carburantes era en 2004, 44.054 Euros/año mientras que en la hostelería y restauración eran 23.417 Euros/año

Cuadro nº 29

Gastos anuales mínimos de una Oficina. Conceptos. Euros

Sueldo de un director	80.000
Sueldo de una secretaria bilingüe	25.000
Seguros sociales	42.000
Alquiler oficina 50m ²	30.000
Gastos de comunicaciones	7.500
Otros: tributos, viajes, etc.	18.000
TOTAL	202.500

En el capítulo dedicado a la seguridad social se presenta el detalle de las cotizaciones aplicables. Puede estimarse que la cotización total de la empresa se encuentra entre el 38 y el 40%, que habría que sumar a los sueldos brutos antes expresados.

Cualquiera que sea el tipo de estructura, pueden estimarse los gastos anuales mínimos tal como se exponen en el cuadro precedente.

6 INFORMACIÓN DE CARÁCTER PRÁCTICO

6.1 Formalidades de entrada y salida

En aplicación del Convenio de Schengen, no hay formalidades de entrada y salida para los españoles. Respecto a los ciudadanos extracomunitarios se exige pasaporte y, para muchos países, un visado de entrada.

6.2 Horario local y días festivos

En Francia, la jornada laboral máxima es de 35 horas semanales. La jornada laboral comienza, generalmente, entre 8 y 9 de la mañana y suele terminar entre las 17 y 19 horas. Predominan los horarios continuados, con interrupción de alrededor de una hora para almorzar. No obstante, la hora tope de cierre es libre para las empresas sin asalariados.

Está prohibido el trabajo dominical salvo autorización especial del Prefecto del Departamento o en el caso de los sectores profesionales autorizados generalmente, como hostelería, alimentación, floristería, turismo.

En Francia, son días festivos en los siguientes: el 1º de enero, el lunes de Pascua el 1º de mayo, el 8 de mayo (aniversario de la victoria de 1945), la Ascensión (un jueves de mayo), la fiesta nacional (14 de julio), la Asunción (15 de agosto), la fiesta de todos los santos (1 de noviembre), el 11 de noviembre (aniversario del armisticio de 1918) y la Navidad (25 de diciembre).

6.3 Condiciones climáticas

En relación con el de España el clima de Francia es más homogéneo, menos extremado y notablemente más húmedo. Aparte de las zonas de montaña, se distinguen tres zonas climáticas: atlántica, mediterránea y continental. Esta última corresponde a las regiones del Este y del Macizo Central (Auvergne) que son las más alejadas de la influencia marina.

En París el clima es algo más extremado y menos lluvioso que en la costa atlántica, sin llegar a tener las características del clima continental.

6.4 Hoteles en las principales ciudades del país

Francia, uno de los principales países turísticos del mundo, dispone de una oferta de hoteles abundante y variada. El precio estimado de una habitación sencilla, en un hotel parisino de tres estrellas, en las proximidades de la Oficina Económica y Comercial, varía entre 120 y 160 euros por día. Los precios, fuera de París, pueden ser, a igual categoría, de un 25% a un 40% inferiores. En ciertos hoteles, la Oficina Económica y Comercial tiene convenido un descuento sobre sus tarifas habituales.

Respecto a los restaurantes, en París se encuentran menús económicos y dignos para el almuerzo que no superan los 15 euros. No obstante, para un nivel medio debe calcularse alrededor de 30 euros y a partir de 50 para los establecimientos prestigiosos. Los menús rara vez incluyen bebida o café; estos conceptos pueden suponer tanto o más que el menú. En cualquier caso, los precios de la cena suelen ser sensiblemente superiores.

Los horarios habituales de cierre de cocina son las 14:30 y las 23 horas pero hay muchos establecimientos con horarios más prolongados, por lo que no es problema comer a cualquier hora. Fuera de París, los precios son inferiores y los horarios, más limitados.

El precio de los hoteles en París ese de 140 A 250 Euros/noche para los tres estrellas y de 250 a 350 Euros/noche para los cuatro estrellas

El grupo francés ACCORD tiene 4000 hoteles en más de 50 países y un número importante de ellos en ciudades francesas con tarifas que oscilan entre los 30 y los 350 euros según la categoría, la ciudad y las fechas. Se pueden consultar en español y reservar para todos los países en: <http://www.accorhotels.com/>

Todos los hoteles de Francia (20.000) en: <http://www.hotel-france.com/>

6.5 Comunicaciones

6.5.1 Telecomunicaciones

La principal empresa de telecomunicaciones es France Telecom, empresa con participación del Estado aún superior al 50% y cuya privatización comenzó en 1997. El segundo operador de telefonía vocal, CEGETEL comenzó a prestar servicio en 1998. El servicio de France Telecom es eficaz: muestra de ello es que las instalaciones de teléfono se realizan dentro de las 48 horas siguientes a la solicitud de conexión.

El sistema de numeración telefónica en Francia es de 10 cifras: la primera de ellas identifica al operador (0, para las llamadas por medio de France Telecom; 7 para las llamadas por CEGETEL) La segunda es el indicativo de la zona. (1: París/Ile-de-France; 2: Noroeste; 3: Nordeste; 4: Sudeste; 5: Sudoeste).

En las llamadas del exterior a Francia debe marcarse el indicativo de país 33 seguido del número de NUEVE cifras.

Para llamar desde teléfonos públicos o privados el mejor sistema es adquirir (en cualquier puesto de tabaco) tarjetas "de código" de 15€ o de 7,50€. En comunicaciones con España, dan derecho a poco más de 100 o de 50 minutos de comunicación, respectivamente, en cualquier horario.

En el capítulo de comunicaciones se está generalizando la utilización de Internet en banda ancha de 20 Megas, cuyo abono de 29,90 €/mes para los diferentes operadores e incluye tarifa plana para conexiones de Internet, teléfono gratuito para 40 países entre ellos Francia y España y más de 40 cadenas de televisión.

La Poste ostenta el monopolio del transporte de las cartas, cualquiera que sea su peso, y de los impresos o folletos comerciales que no superen un kilo de peso. El franqueo normal es de 0,52 €.

Este organismo, que depende del Ministro de Industria tiene nada menos de 17.000 oficinas de correo y 306.000 empleados. No existe monopolio para el transporte de paquetes, mensajes, periódicos y revistas e impresos que se expidan en forma abierta; los sistemas de courier se usan con frecuencia.

6.5.2 Comunicaciones por vía aérea

La situación central de Francia en Europa y su importancia económica motivan que haya infinidad de conexiones aéreas con todo el mundo. París cuenta con dos aeropuertos para el tráfico comercial: Roissy-Charles de Gaulle al nordeste de la capital y Orly, al sur.

La comunicación entre estos aeropuertos y la ciudad está asegurada por el transporte público: RER, autobuses y taxi. Para el aeropuerto Charles de Gaulle la línea B del RER es directa. Para el de Orly, la conexión con la línea B del RER se hace por un transbordador denominado Orlyval a la estación de Antony. El trayecto en taxi desde el aeropuerto Charles de Gaulle al centro de París puede suponer un mínimo de 45€ y 35€ desde Orly.

La elección de uno u otro aeropuerto depende del destino final del pasajero. Para ir al recinto ferial de Paris-Nord Villepinte es aconsejable utilizar el aeropuerto Roissy-Charles de Gaulle, y el de Orly para el de Porte de Versailles.

El aeropuerto de Le Bourget acoge a los vuelos privados y Villacoublay, militar, recibe algunos vuelos oficiales.

Entre París y Madrid hay más de 15 vuelos diarios de las compañías Air France, Iberia, Vueling y Air Europa. De Barcelona a París hay 8-10 vuelos diarios, también a ambos aeropuertos. Hay también vuelos sin escalas en línea regular desde París a Valencia, Bilbao, Sevilla, Alicante y otras ciudades españolas.

6.5.3 Comunicaciones por carretera

La red francesa de carreteras y autopistas, la mayoría de peaje es amplia, moderna y bien conservada. Dos autopistas francesas conectan con otras dos españolas por Irún (A64) y La Jonquera (A9). Hay otras dos conexiones de autopista desde París a Barcelona, la A20 por Toulouse y el eje A71-A75 por el viaducto de Millau (desde 17/12/2004). En las autopistas y principales carreteras hay gasolineras abiertas las 24 horas. El precio de los carburantes es significativamente más alto que en España, por estar sujetos a mayores impuestos.

6.5.4 Comunicaciones por vía férrea

Francia cuenta con una desarrollada red de comunicaciones ferroviarias internas y conecta con todos los países vecinos. La gestión del transporte ferroviario la realiza la sociedad nacional de ferrocarriles SNCF, de la que recientemente y, de acuerdo con las directivas europeas, se desgajó el ente público gestor de la infraestructura.

El tren de alta velocidad francés TGV enlaza las principales ciudades francesas y compite ventajosamente con el avión para trayectos medianos. El trayecto París-Londres por el túnel submarino del Canal de la Mancha se realiza en 3 horas.

Los trayectos París-Madrid y París-Barcelona se realizan cada noche en trenes Talgo. En el futuro, la conexión de alta velocidad entre Perpignan y Figueras permitirá realizar el trayecto Barcelona-París en poco más de 6 horas.

6.5.5 Comunicaciones por vía marítima

Francia cuenta con excelentes puertos marítimos en su extenso litoral. Su amplia flota mercante se encuentra en regresión por la competencia de fletes más bajos en buques con bandera de conveniencia. Los principales puertos son Marsella, Le Havre y Burdeos. Entre Francia y España el transporte marítimo no puede, salvo raras excepciones, competir con los otros medios. Dada la extensión de ríos navegables y la red de canales, el tráfico fluvial es significativo aunque su importancia es decreciente.

6.6 Taxi y otros transportes internos

Los taxis libres se encuentran casi únicamente en las paradas; teóricamente, deben dirigirse a ellas cuando están libres sin detenerse a cargar viajeros por las calles. Cuando llevan dos luces encendidas significa que el taxi está libre. Una sola luz indica que está ocupado y según su posición, la tarifa (A, B o C) que aplica.

Las principales compañías internacionales de alquiler de coches se encuentran en todos los aeropuertos y estaciones de ferrocarril.

En París funcionan regularmente los autobuses entre las 7 y las 21 horas, algunos hasta las 0,30 h.

El metro de París, con 14 líneas, funciona entre las 5 a las 0:30; es el medio de transporte más rápido y práctico dentro de la capital. El Réseau Express Régional. RER (pronunciar er-e-er) Es un tren suburbano de servicio rápido que une París con el extrarradio. Tiene correspondencia con la red del metro.

Para los autobuses, metro y RER, explotados por la RATP, pueden utilizarse distintas tarjetas de transporte. Los tickets, que sirven para cualquiera de estos medios, se pueden adquirir bien como individuales o bien en bloques de 10 (10,70€ por 10 billetes) en las estaciones de metro, RER y algunos despachos de tabaco. Los trayectos en metro cuestan siempre un ticket y los desplazamientos en autobús y RER, según la distancia recorrida.

6.7 Otros datos de interés

6.7.1 Moneda

Euro

6.7.2 Precauciones sanitarias

Nada que destacar

6.7.3 Seguridad ciudadana

Aceptable en las zonas habitualmente frecuentadas por los visitantes extranjeros.

6.8 Direcciones de utilidad

6.8.1 Embajada y Consulado de España

CANCILLERÍA

22, Avenue Marceau
75008 PARIS
Tel.: 144 43 18 00; Fax: 147 20 52 42

En el edificio de Cancillería se encuentran las consejerías siguientes:

- **AGRICULTURA, PESCA Y ALIMENTACIÓN** (144 43 19 41; Fax:144 43 19 42)
- **DEFENSA** (144 43 18 83; Fax: 147 20 53 05)
- **EDUCACIÓN** (144 43 19 60; Fax:147 20 62 18)
- **HACIENDA** (144 43 30 38; Fax: 147 20 45 41)
- **INDUSTRIAL** (144 43 19 20; Fax: 147 20 82 54)
- **NAVAL** (144 43 18 93; Fax: 147 20 53 05)
- **OFICINA CULTURAL** (144 43 18 46; Fax: 144 43 18 49)
- **PRENSA** (144 43 19 26; Fax: 147 23 95 76)

CONSEJERIA DE TURISMO

43, rue Decamps
75784 PARIS CEDEX 16
Tel. :145 03 82 50; Fax: 145 03 82 51

CONSEJERIA LABORAL

6, rue de Greuze
75016 PARIS
Tel. :153 70 05 20; Fax: 153 70 05 30

CONSULADO GENERAL en París

165, boulevard Malesherbes
75017 PARIS
Tel.:147 66 03 32; Fax: 140 54 04 74

6.8.2 Oficina Económica y Comercial

11 Avenue d'Iena. 75116 PARIS
Teléfono: (33) 153 57 95 50; Fax: (33) 147 20 97 22
Correo electrónico: paris@mcx.es
Consejero Ec. y Comercial, Jefe de la Oficina: D. Juan Ramón CALABOZO MORAN
Consejero Comercial:D. Miguel Vilchez Barros (productos agroalimentarios)
Agregado Comercial: D^a Sara Aurelia Vergara Blanco (desde 1/9/2005)
Departamentos:
- Estudios, Homologaciones, Inversiones, reclamaciones y productos industriales:
D. Marcial García Gil
- Productos Agroalimentarios: M. Michel Budaï
- Bienes de Consumo: M. Philippe Daïfeli
- Analista del programa PIPE 2000: D^a. Delia Arruebarrena Espelosín

6.8.3 Cámara de Comercio Española

22, rue Saint Agustin
75002 PARIS
Tel :142 613 310; Fax: 142 611 622
Presidente: D. Antonio Alonso
Secretario General: D. José Francisco Queiruga.
francisco.queiruga@cocef.com
www.cocef.com

6.8.4 Principales organismos oficiales en el país

MINISTERE DE L'ECONOMIE, DES FINANCES ET DE L'INDUSTRIE

139, rue de Bercy
75572 PARIS CEDEX 12
Tel: 140 04 04 04 ;
<http://www.minefi.gouv.fr/>
<http://www.industrie.gouv.fr/>

Direction Générale de la Concurrence, de la Consommation et de la Répression des Fraudes (DGCCRF)

59, Bd. Vincent Auriol
75703 PARIS CEDEX 13
Tel: 144 87 17 17

UBIFRANCE (Agencia francesa para el desarrollo Internacional de la Empresas)

77 Bd Saint Jacques
75014 PARIS
Tel: 140 73 30 00; Fax: 140 73 39 79
<http://www.ubifrance.com>

INSTITUT NATIONAL DE LA STATISTIQUE (I.N.S.E.E.)

18, B Adolphe-Pinard
75675 PARIS CEDEX 14

Tel: 141 17 50 50; Fax: 141 17 66 66

<http://www.insee.fr>

Organisation de Coopération et de Développement Economiques (OCDE)

21, rue Octave-Feuillet
75775 PARIS CEDEX 16

Tel: 145 24 82 00; Fax: 145 24 85 00

<http://www.oecd.org>

Chambre de Commerce Internationale

38, cours Albert 1er
75008 PARIS

Tel: 149 53 28 28; Fax: 149 53 28 35

<http://www.iccwbo.org>

E-mail:icc@iccwbo.org

Chambre de Commerce et Industrie de Paris

27, Av. de Friedland
75382 PARIS CEDEX 08

Tel: 155 65 55 65; Fax: 155 65 78 68

<http://www.ccip.fr>

MOUVEMENT des ENTREPRISES DE FRANCE (MEDEF) (patronal)

31, Av. Pierre 1er.-de-Serbie
75784 PARIS CEDEX 16

Tel: 140 69 44 44; Fax: 147 23 47 32

<http://www.medef.fr>

ASSOCIATION FRANCAISE DE NORMALISATION (AFNOR)

11, rue Francis de Pressensé
93571 LA PLAINE-SAINT-DENIS-CEDEX

Tel: 142 91 55 55; Fax: 149 17 90 00

<http://www.afnor.fr>

DIRECTION DE L'AMENAGEMENT DU TERRITOIRE ET ACTION REGIONALE (DATAR)

1, Avenue Charles-Floquet
75007 PARIS

Tel: 140 65 12 34; Fax: 143 06 99 01

<http://www.datar.gouv.fr>

AGENCE FRANÇAISE POUR LES INVESTISSEMENTS INTERNATIONAUX (AFII)

<http://www.investinfrance.org>

6.8.5 Direcciones de los principales Organismos del país en España

EMBAJADA DE FRANCIA. CANCELLERIA

Salustiano Olozaga, 9
28001 MADRID

Tel: 91 423 89 00; Fax: 91 423 89 01

<http://www.ambafrance-es.org/index.php>

AGREGADO DE DEFENSA (Tel: 91 423 89 00; Fax: 91 423 89 80)

Servicios en Alcalá 54. 28014 MADRID

- **SERVICE FISCAL** (Tel.: 91 523 19 45; Fax: 91 523 27 37)
- **SERVICE SCIENCE ET TECHNOLOGIE** (Tel: 91 700 77 56; Fax: 91 700 77 05)
- **SERVICE DOUANIER** (Tel.: 91 532 87 20; Fax: 91 532 87 29)
- **SERVICE FINANCIER** (Tel.: 91 523 25 50; Fax: 91 531 27 61)

Servicios en Marqués de la Ensenada, 10. 28004 MADRID

- **SERVICE AFFAIRES SOCIALES** (Tel: 91 310 11 12; Fax: 91 310 41 78)
- **SERVICE AGRICOLE** (Tel: 91 700 78 50; Fax: 91 700 7800)
- **SERVICE CULTUREL** (Tel: 91 700 77 00; Fax: 91 700 77 01)

TOURISME FRANÇAIS

Administración y Dirección
 Gran Vía, 59 - 3
 28013 MADRID
 Tel: 91 548 97 40; Fax: 91 541 24 12
<http://es.franceguide.com/>

Información
 Plaza de España, 18 – 8ª planta
 28008 MADRID
 Tel: 906 34 36 38; Fax: 91 577 13 16

MISSIONS ECONOMIQUES (Oficinas Económicas y Comerciales)

Marqués de la Ensenada, 10 – 4ª planta
 28004 MADRID
 Tel: 91 837 78 50; Fax: 91 837 78 51
<http://www.missioneco.org/espagne/>

M. M. Marc MAUPAS-LOUDINOT, Ministre conseiller aux Affaires Economiques et Commerciales

M. Jean François MICHEL, Conseiller Commercial, Adjoint du Chef de poste

M. Gerard ARFINENGO, Conseiller Financier
 madrid@missioneco.org

Rambla de Catalunya, 57-6º
 08007 BARCELONA
 93 215 07 35; Fax: 93 215 46 34
 M. Kacim KELLAL, Conseiller Commercial
 Kacim-kellal@missioneco.org
 barcelona@missioneco.org

Alameda Mazarredo, 15 – 6º
 48003 BILBAO
 Tel: 94 423 11 18; Fax: 94 423 71 80
 M. Jacques BERGÉ, Conseiller Commercial
 Jacques.berge@missioneco.org
 bilbao@missioneco.org

CAMARAS DE COMERCIO

Ribera del sena s/n Edificio APOT
 28042 MADRID
 Tel: 91 307 21 00 Fax: 91 307 21 01;

www.lachambre.es
lachambre@lachambre.es

M. Bertrand Barthelemy, Directeur

Passeig de Gràcia, 2
08007 BARCELONA
Tel: 93 270 24 50; Fax: 93 270 24 51

www.camarafrancesa.es
info@camarafrancesa.es

M. Philippe SAMAN, Directeur

Baron de Carcer 48 Despacho 9F
46001 VALENCIA
☎ (3496) 394 31 06; Fax. (3496) 394 31 06

Delegada: Anne Marie Prades

amprades@lachambre
www.lachambre.es

Avda. de Zugazarte nº 8 –1º Departamento 8
Edificio Abra, 4
48993 GETXO (Vizcaya)
☎ (3494) 464 46 77
Fax (3494) 464 48 29
Presidente: Antoine Jobbe Duval
cfcine@cfcine.e.telefonica.net

CAMARA DE COMERCIO FRANCO ANDALUZA

Alameda de Colón 9 3º
29001 MALAGA
TEL: 00.34.952.202.679
WEB: <http://www.cfaci.org/>
MAIL: camarafrancoandaluza@gmail.com

COFACE

Paseo de la Castellana, 33 2º dcha
28046 MADRID
Tel: 91 310 42 24; Fax: (1) 310 40 96
M. Xavier DENECKER, Directeur
<http://www.cofaceiberica.com/>

SOPEXA

Paseo de Gracia, 2
08007 BARCELONA
Tel: 93 481 79 33; Fax: 93 481 79 40
<http://www.sopexa.com>

UBIFRANCE

Marqués de la Ensenada, 10
28004 MADRID
Tel: 91 837 77 90; Fax: 91 837 77 97
M. Jean Pierre HOUSSEL, Chef de Mission

Rambla de Catalunya, 57
08007 BARCELONA
Tel: 93 215 50 77; Fax: 93 215 31 19
Mlle Mai-Houynh-Kiev, Chargée de Mission
<http://www.ubifrance.fr/>

PROMOSALONS

Diego de León, 44 - 4º dcha.
28006 MADRID
Tel: 91 411 95 80; Fax: 91 411 66 99
Mme. Viviane SEGUILLON, Directrice
<http://www.promosalons.fr/office/espagne/>
E-mail: spain@promosalons.com

7 GUÍA DE DIRECCIONES DE INTERÉS DEL PAÍS EN INTERNET

Acceso a la administración francesa: <http://www.admifrance.gouv.fr>
Ministerio de Economía y Hacienda: <http://www.finances.gouv.fr>
Cámara de Comercio de París: <http://www.ccip.fr>
Banco de Francia: <http://www.banque-france.fr>
Instituto Nacional de la Propiedad Industrial: <http://www.inpi.fr>
Instituto Nacional de Estadística: <http://www.insee.fr>
Información sobre empresas francesas: <http://www.infogreffe.fr>
Agencia para la creación de empresas: <http://www.apce.com>
Centre de Formalités des Entreprises: <http://www.ccip.fr/cfe/>
Zonas de implantación en Francia: <http://www.franceactivites.com>
Federación de Agencias Inmobiliarias: <http://www.fnaim.fr>
Organismo de cotizaciones sociales en Francia(URSSAF): <http://www.urssaf.fr>
Boletín Oficial francés: <http://www.journal-officiel.gouv.fr>
Páginas amarillas: <http://www.pagesjaunes.fr>
Traducción al francés: <http://www.cilf.org/bt.fr.html>