

Outre les secteurs publics déjà mentionnés, les domaines prometteurs comprennent l'électronique (matériel et logiciels), le matériel minier, le matériel de transformation des aliments, les instruments médicaux, les produits de la biotechnologie et les produits de défense.

Dans le secteur agricole, les producteurs de céréales et de légumineuses de la CEE offriront une concurrence plus vive, bien qu'il pourrait y avoir de nouveaux débouchés pour le maïs, le canola, le tabac et le poisson. Il y a toujours de bons débouchés pour les fourrures et les peaux.

Des accords transitoires régissent les exemptions de 32 produits dits « délicats ». Jusqu'en 1992, les produits « délicats » importés des pays membres du GATT sont assujettis à des contingents. Ces contingents augmenteront chaque année jusqu'à ce qu'ils atteignent les normes de la CEE. Dans le secteur agricole, le lait, le bœuf, le fromage, la farine de blé mou, les fruits et légumes, les huiles, le porc et le vin sont considérés comme des produits « délicats ».

Le milieu des affaires. La barrière de la langue pose un problème, car les Espagnols sont moins disposés à travailler en anglais ou en français que la plupart des autres membres de la CEE. En raison du régionalisme, du réseau complexe de relations d'affaires et des exigences bureaucratiques qui s'appliquent aux transactions commerciales, il est préférable d'avoir recours aux services d'un agent ou d'un distributeur espagnol. Pour assurer une bonne couverture du marché, les exportateurs devraient s'assurer que l'agent ou le distributeur qu'ils ont choisi possède au moins un bureau à Madrid et à Barcelone. Il est bon de se rendre sur place au début et de temps à autre par la suite, les Espagnols accordant beaucoup d'importance aux relations personnelles dans les affaires.

Foires commerciales. Tant Madrid que Barcelone accueillent des foires commerciales annuelles d'envergure nationale et internationale, particulièrement dans les domaines de l'électronique, de la technologie agricole, du matériel de bureau, des pièces automobiles, du matériel d'hôpital et du matériel de sécurité. D'autres grandes villes organisent aussi des foires importantes portant sur le thème de leur secteur industriel clé. À l'instar de leurs homologues européennes et nord-américaines, les entreprises espagnoles profitent en effet des foires pour lancer de nouveaux produits, attirer de nouveaux acheteurs et maintenir leur présence sur le marché.