



BANCOMEXT

Publicaciones
especiales

Publicaciones
especiales

**ALEMANIA PERFIL DE MERCADO
PARA REVESTIMIENTOS DE
PIEDRA Y DE CERÁMICA**

Bancomext

BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR

INDICE

REVESTIMIENTOS DE PIEDRAS NATURALES

| | Página |
|--|---------------|
| I. IDENTIFICACIÓN Y CARACTERÍSTICAS DEL PRODUCTO | 3 |
| 1.1. Nombre del producto | 3 |
| 1.2. Sector al que pertenece el producto | 3 |
| 1.3. Descripción del producto según su clasificación arancelaria | 3 |
| 1.4. Clasificación arancelaria en México | 3 |
| 1.5. Clasificación arancelaria en Alemania | 3 |
| 1.6. Variedades y usos del producto | 4 |
| 1.7. Régimen arancelario de importación | 4 |
| 1.8. Preferencias para México | 4 |
| 1.9. Requisitos de importación | 4 |
| 1.10. Barreras no arancelarias | 4 |
| II. CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO | 5 |
| 2.1. Tamaño | 5 |
| 2.2. Comercio exterior global | 5 |
| 2.2.1 Importaciones | 5 |
| 2.2.2 Exportaciones | 6 |
| 2.3. Comercio Exterior con México | 9 |
| 2.4. Producción | 9 |
| 2.5. Consumo aparente | 11 |
| 2.6. Precios | 11 |
| III. COMERCIALIZACIÓN | 11 |
| 3.1. Canales de comercialización | 11 |
| 3.2. Prácticas de importación | 11 |
| 3.3. Normas de calidad | 12 |
| 3.4. Mecanismos de promoción | 12 |
| IV. ANÁLISIS DE OPORTUNIDADES DEL MERCADO PARA LOS EXPORTADORES | 13 |
| V. IMPORTADORES EN ALEMANIA | 14 |
| VI BIBLIOGRAFÍA | 15 |

INDICE

REVESTIMIENTOS CERAMICOS

| | Página |
|---|---------------|
| I IDENTIFICACIÓN Y CARACTERÍSTICAS DEL PRODUCTO | 16 |
| 1.1 Nombre del producto | 16 |
| 1.2 Sector al que pertenece el producto | 16 |
| 1.3 Descripción del producto según su clasificación arancelaria | 16 |
| 1.4 Clasificación arancelaria en México | 16 |
| 1.5 Clasificación arancelaria en Alemania | 17 |
| 1.6 Variedades y usos del producto | 17 |
| 1.7 Régimen arancelario de importación | 18 |
| 1.8 Preferencias para México | 18 |
| 1.9 Requisitos de importación | 18 |
| 1.10 Barreras no arancelarias | 18 |
| | |
| II. CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO | 19 |
| 2.1 Tamaño | 19 |
| 2.2 Comercio exterior global | 19 |
| 2.2.1. Importaciones | 20 |
| 2.2.2. Exportaciones | 25 |
| 2.3. Comercio Exterior con México | 28 |
| 2.4. Producción | 28 |
| 2.5. Consumo aparente | 32 |
| 2.6. Precios | 33 |
| | |
| III. COMERCIALIZACIÓN | 34 |
| 3.1 Canales de comercialización | 34 |
| 3.2 Prácticas de importación | 35 |
| 3.3 Normas de calidad | 35 |
| 3.4 Mecanismos de promoción | 36 |
| | |
| IV. ANÁLISIS DE OPORTUNIDADES DEL MERCADO PARA LOS EXPORTADORES | 36 |
| | |
| V. PRINCIPALES IMPORTADORES DE ALEMANIA | 38 |
| | |
| VI. BIBLIOGRAFÍA | 40 |

CONSEJERÍA COMERCIAL DE MÉXICO EN ALEMANIA, MARZO 1999

REVESTIMIENTOS DE PIEDRAS NATURALES

1. IDENTIFICACIÓN Y CARACTERÍSTICAS DEL PRODUCTO

1.1 Nombre del producto

Revestimientos de piedras naturales para pisos y paredes.

1.2 Sector al que pertenece el producto

México: Materiales para construcción

Alemania: Piedra natural

1.3 Descripción del producto según su clasificación arancelaria

Según lo menciona la partida arancelaria 6802, se trata de “las demás losetas, cubos, dados y artículos similares, incluso de forma distinta a la cuadrada o rectangular, de piedras de construcción, con superficies mayores a 7 cm, excepto las simplemente talladas o aserradas”.

1.4 Clasificación arancelaria en México

| | |
|---------|---|
| 6802.91 | Las demás losetas, etc., de mármol |
| 6802.92 | Las demás losetas, etc., de otras piedras calizas |
| 6802.93 | Las demás losetas, etc., de granito |
| 6802.99 | Las demás losetas, etc., de otras piedras naturales |

1.5 Clasificación arancelaria en Alemania

La clasificación alemana está acorde con la de la Unión Europea, que contempla dentro de la partida 6802:

Las demás losetas, cubos, dados y artículos similares, incluso de forma distinta a la cuadrada o rectangular, con superficies mayores a 7 cm, excepto las simplemente talladas o aserradas:...”

| Fracción arancelaria | Descripción |
|----------------------|--|
| 6802.9110.00.0 | De alabastro pulido, ornamentado o de otra forma trabajado, pero sin talla. |
| 6802.9190.90.0 | De los demás mármoles, travertinos y alabastros, pero sin talla. |
| 6802.9210.00.0 | De otras piedras calizas pulidas, ornamentadas o de otra forma trabajadas, pero sin talla. |
| 6802.9290.90.0 | De las demás piedras calizas, pero sin talla. |
| 6802.9310.00.0 | De granito pulido, ornamentado o de otra forma trabajado, pero sin talla, con un peso igual o mayor a 10 kg.. |
| 6802.9390.90.0 | De los demás granitos, pero sin talla. |
| 6802.9910.00.0 | De las demás piedras pulidas, ornamentadas o de otra forma trabajadas, pero sin talla, con un peso igual o mayor a 10 kg.. |
| 6802.9990.90.0 | De las demás piedras, pero sin talla. |

1.6 Variedades y usos del producto

Las losetas de estas piedras naturales se usan en este mercado con fines de ornamentación dentro del sector de la construcción, como recubrimientos para pisos y paredes de interiores y exteriores, tanto en aeropuertos, hoteles y edificios públicos, como en residencias particulares. También se emplean en gran medida para la elaboración de obras funerarias y de muebles.

Las piedras de construcción que se trabajan localmente son principalmente granitos (60%), basaltos y diabasas, areniscas y pórfidos de cuarzo, calizas, dolomitas y mármoles. Las variedades de mármol que se extraen en Alemania son Jura y Travertino. En tanto que las medidas de las losetas más comunes son: 30.5X30.5 cm., 30.5X61.1 cm. y 40X40X1.2 cm..

1.7 Régimen arancelario de importación

El arancel de importación aplicado a las importaciones de las losetas de piedras de construcción provenientes de terceros países es del 1.7% ad valorem; salvo para las de granito y de otras piedras, distintas a las calizas, que tengan un peso mayor a 10 kg., a las cuales no se aplica arancel.

En todos los casos, México está exento del pago del arancel dentro del marco del Sistema Generalizado de Preferencias (S. G. P.) europeo.

Sin embargo, todas las mercancías deben cubrir adicionalmente un impuesto al valor agregado cuya tasa es del 16%.

1.8 Preferencias para México

El S. G. P. de la Unión Europea concede a México la exención del pago del arancel de importación para los productos objeto de este informe.

Para gozar del beneficio, debe presentarse ante la aduana, junto a la demás documentación que ampara las mercancías, el Certificado de Origen forma A, extendido por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (Secofi) en México.

1.9 Requisitos de importación

No existe el requisito de presentación de certificados técnicos por parte de Alemania, ni por la Unión Europea (UE), para autorizar la importación de este tipo de materiales de la construcción.

Sin embargo, los fabricantes y los importadores toman normalmente la responsabilidad de lograr la conformidad de un producto a lo estipulado por los reglamentos de la ley de construcciones alemana, para que sea vendido en este país o en otro Estado miembro de la UE. Por lo tanto, también se responsabilizan, en caso necesario, de la colocación de los sellos de conformidad "Ü" de Alemania o "CE" de la UE. (Ver 3.3 Normas de calidad)

1.10 Barreras no arancelarias

No existen ningún tipo de restricciones oficiales a la importación de las losetas de piedra de construcción.

II. CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO

2.1 Tamaño

El volumen de negocios del mercado alemán de materiales de construcción asciende aproximadamente a USD 27,000 millones anuales. El poder adquisitivo de este país es considerable. De acuerdo con los datos publicados por la oficina federal de Estadística, el número global de viviendas terminadas para una y dos familias en Alemania se estimó en 220,000 unidades durante 1998.

Por su parte, el Gobierno alemán considera la necesidad de mantenimiento de viviendas en más de USD 97 miles de millones, un tercio de ese total correspondería a las necesidades de reparación a corto plazo.

El punto central tanto para de los planes del Gobierno lo conforman los nuevos Estados Federados, que antes constituían a la República Democrática Alemana, al igual que para los industriales de la construcción y sus proveedores, quienes se han propuesto terminar por completo con la crisis que sufrió el sector durante más de tres años, con base en los propietarios que desean modernizar sus viviendas. En esa región se emplearían alrededor de USD 70 miles de millones del total antes mencionado.

Para tal iniciativa regirán a partir de 1999 nuevas medidas de fomento oficial, a través de la Ley para la continuación de la promoción económica en los nuevos Estados Federados.

2.2 Comercio exterior global

Para el análisis estadístico del comercio exterior de losetas de piedras para construcción, se han sumado los resultados de las ocho fracciones arancelarias que comprenden este estudio, indicadas en el punto 1.5 según la clasificación arancelaria en Alemania.

La balanza comercial alemana de losetas de piedra para la construcción ha sido tradicionalmente negativa. Sin embargo, el déficit ha disminuido recientemente en un 10% anual.

El saldo negativo acumulado durante 1997 fue de USD 291 millones, resultado de la importación de USD 318 millones y la exportación de USD 27 millones. Para el período de enero a octubre de 1998, las importaciones de estos productos habían alcanzado USD 288 millones y las exportaciones casi USD 30 millones, presentado así un déficit de poco más de USD 258 millones.

2.2.1 Importaciones

En términos de volumen, las importaciones de losetas de piedras naturales durante los diez primeros meses de 1998, mantuvieron la recuperación lograda el año anterior, al acumular 360 mil toneladas, cantidad superior en casi 3% a las 350 mil toneladas correspondientes al mismo período de 1997, como se puede observar en el cuadro de "Importación: Losetas de piedras naturales".

Las losetas pulidas de granito, con peso superior a diez kilos, han sido los productos que han tenido mayor participación dentro de las importaciones alemanas de este ramo, con más del 50% del monto global, mostrando recuperación en volumen y valor, al acumular 204 mil toneladas, por un valor de USD 153 millones, durante el período enero - octubre de 1998.

Les siguen las losetas de mármoles, travertinos y alabastros, que se han recuperado en términos de valor durante el mismo período, al llegar a USD 76 millones, pero aún mantienen una tendencia decreciente en cuanto a su volumen, con un monto importado de 82 mil toneladas.

Las demás losetas de granito, con cantidades importadas de 50 mil toneladas y USD 44 millones, las losetas de otras piedras de construcción, con 18 mil toneladas y USD 13 millones, y las de otras piedras calizas, con 5 mil toneladas y USD 2 millones, todas ellas con tasas de incremento positivas durante el período mencionado, conforman el resto de los rubros pertenecientes a este apartado. Estos dos últimos

grupos presentan buenas posibilidades para algunas piedras mexicanas con colorido y textura novedosos, como las areniscas y piedras calizas, distintas a los mármoles de tonos claros.

El principal proveedor de estos materiales del mercado alemán ha sido Italia, con aproximadamente el 70% de las importaciones, tanto en valor (cifras anuales superiores a los USD 225 millones), como en volumen (300 mil toneladas anuales). Su desarrollo tecnológico para la explotación y producción, su capacidad de exportación y su proximidad geográfica, reducen significativamente las posibilidades de competir para diversos tipos de piedras de construcción, como los mármoles y granitos de colores blancos y tonos claros.

La India se ha mantenido como el segundo proveedor en importancia, con volúmenes anuales de 20 mil toneladas, principalmente de losetas de granito. Le sigue España que manteniendo un crecimiento de sus exportaciones, superando las 14 mil toneladas anuales de losetas de otras piedras calizas, de granitos y de mármoles. China ha tenido también un muy notorio incremento anual de sus ventas a este país, al pasar de 3 mil toneladas en 1995 a casi 20 mil toneladas de losetas de granito en 1997. El quinto proveedor en importancia ha sido Grecia que, después de varios años, presentó ya cierta recuperación en sus exportaciones durante los 10 primeros meses de 1998, al superar las 5 mil toneladas de losetas de mármol.

2.2.2 Exportaciones

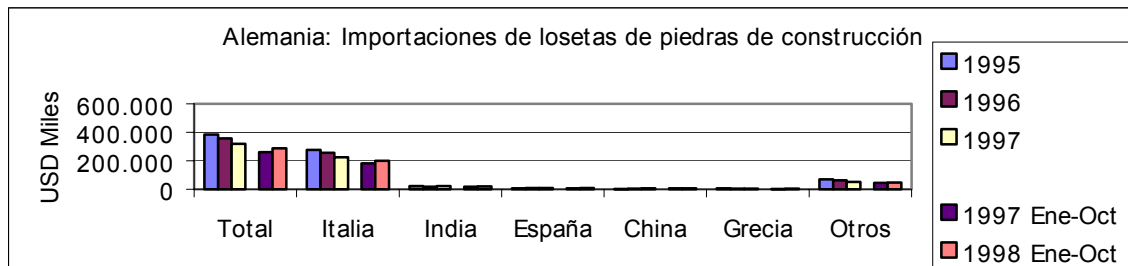
Por su parte, las exportaciones globales de losetas de piedras naturales efectuadas por Alemania en los últimos años, se han mantenido en 28 mil toneladas anuales y han superado los USD 30 millones. La excelente calidad de este tipo de materiales producidos en Alemania, por la tecnología empleada para su trabajo, es reconocida a nivel mundial y sus precios son elevados. Sobresalen las losetas de piedras calizas pulidas con cifras mayores a las 15 mil toneladas y las de granitos con un promedio anual de 7 mil toneladas. Las losetas de otras piedras han alcanzado las 2 mil toneladas y las de mármoles se han recuperado desde 1997, llegando a superar las 1.5 toneladas anuales.

Bélgica y Luxemburgo ocupan en conjunto el primer destino de las ventas alemanas, por el volumen adquirido de losetas de otras piedras calizas, 6 mil toneladas con un valor de USD 3.6 millones, pero mantienen una tendencia decreciente. En tanto que, por el valor global exportado de los cuatro tipos de piedras comprendidos en este informe, Suiza encabeza la lista de compradores, con un monto de USD 4.6 millones, también con una disminución constante. Austria ha mantenido el tercer puesto con cifras promedio anuales de 3 mil toneladas y poco más de USD 4 millones. Israel ha incrementa muy considerablemente sus importaciones de losetas de granito y de otras piedras alemanas, superando las 2 mil toneladas con valores de USD 2 millones.

Importación: Losetas de piedras de construcción
(Miles de dólares)

| País de origen | 1995 | 1996 | 1997 | 1997 | 1998 |
|----------------|---------|---------|---------|-----------------|---------|
| | | | | Enero - Octubre | |
| Total | 384,389 | 356,980 | 318,724 | 261,472 | 288,399 |
| Italia | 276,400 | 257,069 | 225,312 | 182,904 | 200,771 |
| India | 22,726 | 18,564 | 21,667 | 18,817 | 19,936 |
| España | 6,453 | 7,961 | 8,417 | 6,827 | 8,306 |
| China | 2,627 | 4,285 | 7,269 | 6,241 | 7,575 |
| Grecia | 5,764 | 5,142 | 3,431 | 2,855 | 3,611 |
| Otros | 70,420 | 63,960 | 52,628 | 43,827 | 48,200 |

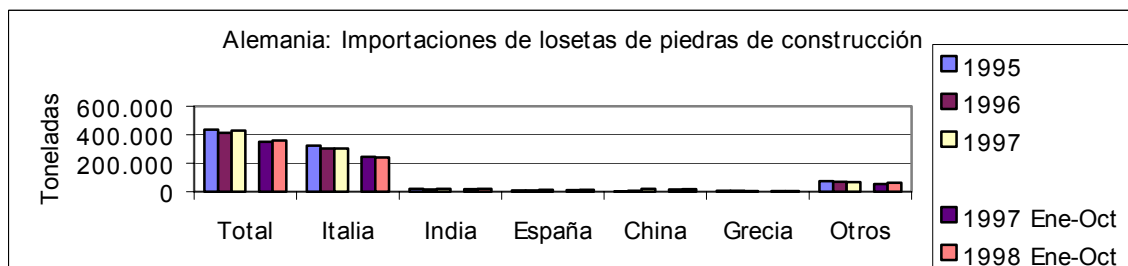
Fuente: Elaboración propia con base en datos de la Oficina Federal de Estadística



Importación: Losetas de piedras de construcción
(Toneladas)

| País de origen | 1995 | 1996 | 1997 | 1997 | 1998 |
|----------------|---------|---------|---------|-----------------|---------|
| | | | | Enero - Octubre | |
| Total | 435,152 | 412,887 | 429,776 | 349,561 | 359,614 |
| Italia | 324,505 | 302,827 | 303,226 | 243,915 | 241,276 |
| India | 19,324 | 16,256 | 20,785 | 17,952 | 19,127 |
| España | 8,546 | 9,777 | 14,463 | 11,956 | 14,131 |
| China | 2,955 | 7,114 | 19,916 | 16,770 | 17,624 |
| Grecia | 6,358 | 6,286 | 4,962 | 4,019 | 5,508 |
| Otros | 73,465 | 70,628 | 66,423 | 54,950 | 61,948 |

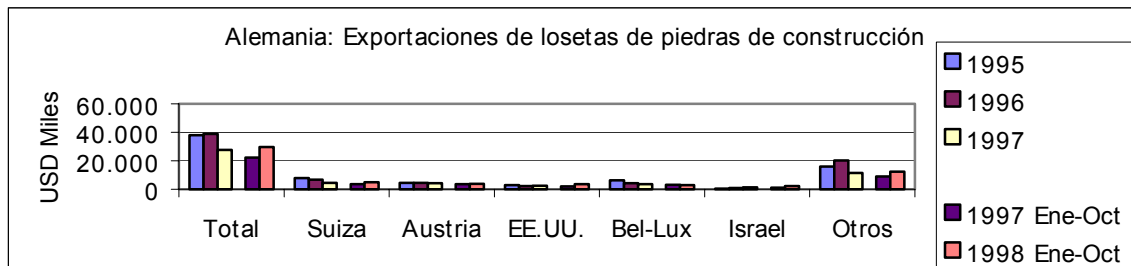
Fuente: Elaboración propia con base en datos de la Oficina Federal de Estadística



Exportación: Losetas de piedras de construcción
(Miles de dólares)

| País de destino | 1995 | 1996 | 1997 | 1997 | 1998 |
|-----------------|--------|--------|--------|-----------------|--------|
| | | | | Enero – Octubre | |
| Total | 37,970 | 38,925 | 27,544 | 22,315 | 29,740 |
| Suiza | 7,867 | 6,688 | 4,559 | 3,500 | 4,861 |
| Austria | 4,417 | 4,557 | 4,168 | 3,574 | 3,748 |
| EE.UU. | 2,930 | 2,336 | 2,417 | 1,997 | 3,492 |
| Bel-Lux | 6,327 | 4,248 | 3,615 | 3,087 | 2,964 |
| Israel | 378 | 893 | 1,431 | 1,153 | 2,217 |
| Otros | 16,052 | 20,203 | 11,355 | 9,005 | 12,459 |

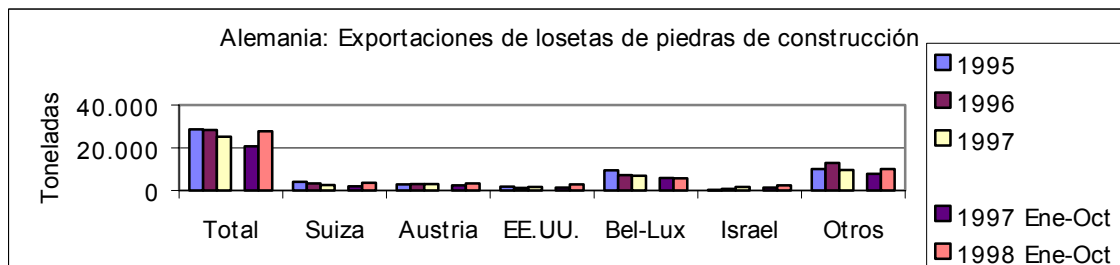
Fuente: Elaboración propia con base en datos de la Oficina Federal de Estadística



Exportación: Losetas de piedras de construcción
(Toneladas)

| País de destino | 1995 | 1996 | 1997 | 1997 | 1998 |
|-----------------|--------|--------|--------|-----------------|--------|
| | | | | Enero – Octubre | |
| Total | 28,593 | 28,287 | 25,136 | 20,666 | 27,716 |
| Suiza | 4,119 | 3,253 | 2,489 | 1,886 | 3,530 |
| Austria | 2,878 | 3,022 | 2,943 | 2,470 | 3,234 |
| EE.UU. | 1,823 | 1,254 | 1,629 | 1,319 | 2,827 |
| Bel-Lux | 9,481 | 7,128 | 6,849 | 5,880 | 5,730 |
| Israel | 298 | 718 | 1,573 | 1,316 | 2,357 |
| Otros | 9,995 | 12,912 | 9,653 | 7,796 | 10,039 |

Fuente: Elaboración propia con base en datos de la Oficina Federal de Estadística



2.3 Comercio Exterior con México

Las exportaciones totales de México, que en 1997 alcanzaron los USD 110.2 miles de millones, se dirigen en un 85% al mercado de Estados Unidos. Mientras que, de este mismo país provienen el 75% del total de las importaciones mexicanas, que fue de USD 109.8 miles de millones, situación motivada por la dimensión que tiene dicho mercado y su cercanía geográfica.

Por lo que se refiere al rubro de losetas de piedras de construcción, las ventas mexicanas al exterior crecieron 56.7% en 1997, con respecto a 1996, al sumar USD 50 millones y durante los diez primeros meses de 1998 acumulaban USD 48 millones, teniendo como destino a los Estados Unidos en más del 90%. En tanto que las importaciones han crecido en menor medida, un 7% anual, alcanzando los USD 14 millones en 1997 y en dicho período de 1998.

En tanto que el comercio exterior que México ha tenido con Alemania, país considerado el segundo más importante mercado a nivel mundial, ha representado sólo el 0.6% (USD 705 millones) del total exportado y el 3.5% (USD 3,902 millones) de lo importado.

Dentro de este marco, el intercambio comercial de losetas de piedras de construcción entre México y Alemania ha lamentablemente sido mínimo, consistente en operaciones esporádicas de poco valor, ante una importante capacidad de adquisición ya descrita sobre el mercado alemán.

2.4 Producción

La industria de la piedra natural alemana está conformada por aproximadamente 5,500 manufactureras, consideradas generalmente como de las más productivas en el mundo, con un alto grado de competencia, basada en el desarrollo tecnológico alcanzado. El número de trabajadores supera la cifra de 20,000. Un 75% de ellas son pequeñas y medianas empresas, con menos de 50 empleados cada una.

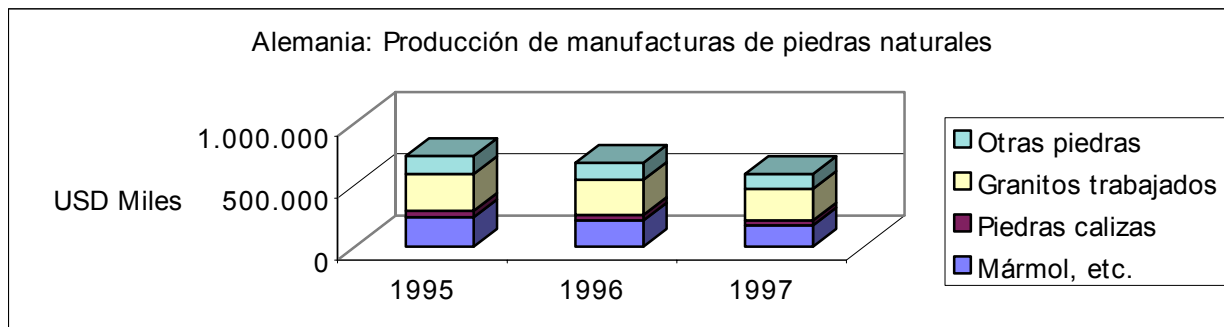
No se cuenta con estadísticas de producción alemana losetas de piedra naturales específicas, por lo que, las que se muestran en los siguientes cuadros, comprenden también otras manufacturas de piedra.

Producción: Losetas de piedras de construcción (Miles de dólares)

| No. de código | Descripción | 1995 | 1996 | 1997 | Tmca97/95 |
|---------------|---------------------|---------|---------|---------|-----------|
| 2670.11.000 | Mármol, etc. | 238,094 | 211,492 | 172,908 | -10.02 |
| 2670.12.400 | Piedras calizas | 52,769 | 45,692 | 39,228 | -9.32 |
| 2670.12.600 | Granitos trabajados | 297,710 | 283,590 | 255,469 | -4.92 |
| 2670.12.800 | Otras piedras | 144,345 | 137,561 | 119,652 | -6.00 |
| | Total | 732,918 | 678,335 | 587,257 | -7.05 |

Nota: (Tmca) - Tasa media de crecimiento anual

Fuente: Elaboración propia con base en datos de la Oficina Federal de Estadística

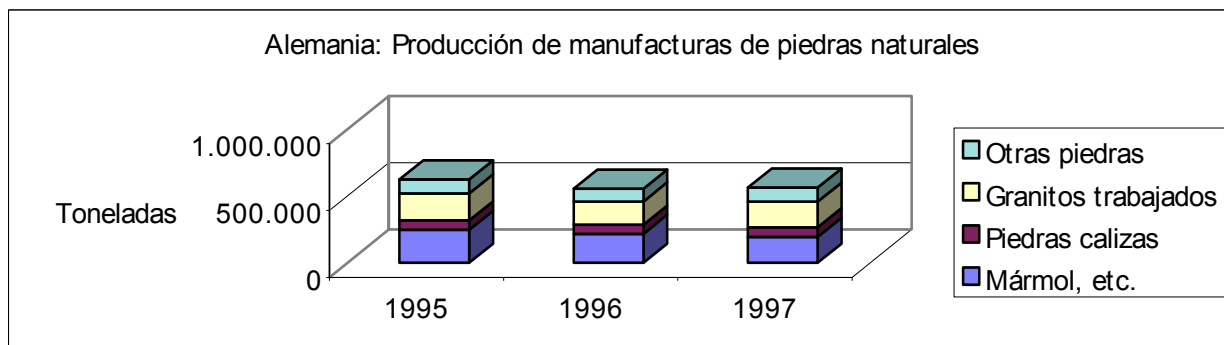


Producción: Losetas de piedras de construcción
(toneladas)

| No. de código | Descripción | 1995 | 1996 | 1997 | Tmca 97/95 |
|---------------|---------------------|---------|---------|---------|------------|
| 2670.11.000 | Mármol, etc. | 247,334 | 217,716 | 195,045 | -7.54 |
| 2670.12.400 | Piedras calizas | 70,877 | 67,433 | 71,421 | 0.25 |
| 2670.12.600 | Granitos trabajados | 202,147 | 175,493 | 192,459 | -1.61 |
| 2670.12.800 | Otras piedras | 105,319 | 95,982 | 105,505 | 0.06 |
| | Total | 625,677 | 556,624 | 564,430 | -3.34 |

Nota: Tmca = Tasa media de crecimiento anual

Fuente: Elaboración propia con base en datos de la Oficina Federal de Estadística



La producción de las piedras de construcción inició su recuperación con 564 miles de toneladas durante 1997, último año para el cual se cuenta con esta información, lo que representó una tasa media de crecimiento anual (tmca.) de 0.7%, en relación con las 557 miles de toneladas producidas en 1996, aunque aún menor a las 626 miles de toneladas de 1995.

En cuanto a términos de valor, se mantuvo la disminución del -7.0% (tmca), al estimarse la producción de 1997 en USD 587 millones, respecto a los USD 678 millones de 1996.

Como se ha mencionado anteriormente, aun cuando Alemania no cuenta con grandes yacimientos de mármol, adquiere grandes cantidades de bloques y planchas para su transformación, representando así un tercio de la producción global de piedras. El trabajo del granito ha aportado otro tercio de ese volumen. En tanto que, las demás piedras de construcción participan con casi un 20% y el resto lo tiene otras piedras calizas.

2.5 Consumo aparente

Con base en esta cifras, se estima que el consumo aparente del mercado alemán de losetas de piedras naturales es de 950 mil toneladas anuales, con una tmca de 1.5%. Sin embargo, su valor ha continuado disminuyendo en una tmca de -7.9%, al pasar de USD 890 millones en 1996 a USD 755 millones en 1997. Cabe resaltar que la participación de las importaciones en el consumo aparente alcanzan el 42.2%.

2.6 Precios

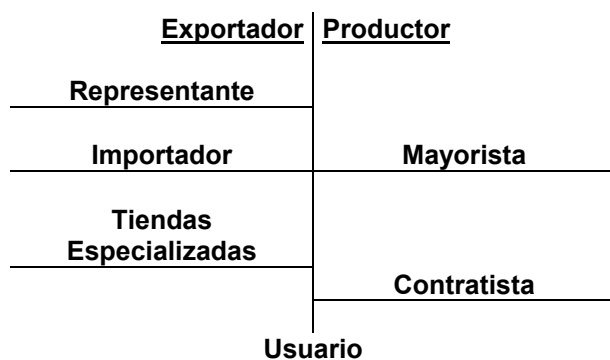
No existen fuentes oficiales sobre precios. A causa del exceso de oferta en este mercado, que obliga a los proveedores extranjeros tradicionales de este tipo de productos a reducir sus cotizaciones, el factor precio es considerado al momento de negociar la compra. Sin embargo, si el producto ofrecido es de gran calidad y la relación precio/calidad es razonable, el importador alemán lo prefiere así, antes que comprar uno de menor calidad.

III. COMERCIALIZACIÓN

3.1 Canales de comercialización

Dentro del esquema de distribución de las losetas de mármol en Alemania, el servicio que dan los especialistas a los consumidores finales es muy importante, teniendo como fin la completa satisfacción y la seguridad de sus clientes. Así, resulta indispensable que la estrategia de promoción de introducción al mercado alemán debe contemplar una estrecha relación, no sólo con los importadores y mayoristas, sino también con los arquitectos y proyectistas, quienes pueden llegar a decidir sobre la selección de los materiales a emplear e informar sobre la tendencia del mercado.

Canales de distribución para las losetas de mármol en Alemania



3.2 Prácticas de importación

El transporte marítimo es el más apropiado para el envío de contenedores con planchas de mármol desde México a Alemania, por resultar más económico, aproximadamente USD 1,200.00 por un contenedor de 20 pies.

El embalaje empleado comúnmente consiste en cajas de madera con flejes, que contienen paquetes de losetas de piedras naturales pulidas protegidas con hojas de poliuretano.

3.3 Normas de calidad

Aún no existe una normatividad europea aplicable a las piedras naturales. Solamente una Directiva del Consejo (93/68/CEE), del 22 julio de 1993, que comprende los materiales de construcción. Sin

embargo, Alemania no la ha adoptado, sino que aún fundamenta su legislación para productos de construcción en la anterior Directiva del Consejo, la 89/106/CEE del 21 de diciembre de 1988.

No existe obligación oficial de cumplir con normas para las piedras naturales en Alemania. Sin embargo, los consumidores alemanes prefieren adquirir productos que cumplan con lo dispuesto por el Instituto Alemán de Normatividad - DIN (Deutsches Institut für Normung e.V.). Cuyos datos son:

Instituto Alemán de Normatividad
DIN Deutsches Institut für Normung e. V., 10772 Berlin
Tel.: +49 30 26 01-23 32
Fax.: +49 30 26 01-11 94
E-Mail: geuther@aoe.din.de
At'n.: Sr. Albrecht Geuther

El DIN - Manual 79 comprende las normas específicas que se aplican a las piedras naturales, de acuerdo con el Reglamento de Contratación para la Ejecución de Obras – VOB (Verdingungsordnung für Bauleistungen), que establece los principios legales de los contratos de las obras. Así se derivan especificaciones técnicas para contratos de obras con piedra natural (DIN 18332), especificaciones y medidas normalizadas para revestimientos de fachadas transventiladas con piedra natural, normas técnicas para la determinación de la impermeabilidad, etc. (DIN 52102), para la determinación de la capacidad higroscópica, etc. (DIN 52103), prueba del paso del punto de congelación al deshielo (DIN 52104), prueba de presión (DIN 52105), proceso de valoración de la resistencia ante la erosión (DIN 52106) y prueba de flexión (DIN 52112), entre otras.

3.4. Mecanismos de promoción

La visita frecuente de los exportadores a este mercado tan competido, resulta indispensable en toda estrategia de promoción; sobre todo durante la etapa de introducción de sus productos. Las visitas del mercado pueden efectuarse básicamente de forma individual, como parte de una misión comercial o a través de la participación en ferias, exposiciones u otros eventos promocionales especializados. A continuación, se presenta un cuadro sinóptico de las principales ferias del sector de la construcción.

Dentro de ellos, la Feria Internacional de Piedras Naturales y la Tecnología para su Trabajo - STONE + TEC es el evento alemán más importante para la rama de piedras naturales. Se trata de una feria bienal que se lleva normalmente entre mayo y junio en la ciudad de Nuremberg. Está especializada en la promoción de productos de piedras naturales y de la tecnología para su manufactura. En su última edición (1997), participaron directamente 1,050 expositores (10% más que en 1995) y adicionalmente 150 empresas representadas, provenientes de 47 naciones, los cuales fueron visitados por 46,654 empresarios (5% más que en 1995) de más de 60 países, lo que la confirma como la más importante feria mundial de este ramo industrial.

La participación internacional en esa ocasión fue de un 60% por el lado de los expositores (1995: 58%) y de casi 25% por el lado de los visitantes dedicados al comercio (1995: 21%). En términos generales, el 91% de los expositores estuvieron satisfechos con su participación en este evento. La próxima edición de esta feria se efectuará en el Centro de Exposiciones de Nuremberg del 3 al 6 de junio de 1999.

Alemania: Principales ferias del sector de la construcción

| Feria | Ciudad | Fecha | Frecuencia | Expositores | Visitantes | Productos y Servicios |
|---------------------------------|-----------|----------------------------|------------|-----------------|-------------------|--|
| BAU | Munich | Enero 2001 | Bienal | 1,574 (1999) | 200,000 (1999) | Materiales, elementos y tecnología para construcción |
| BAUTEC | Berlín | 16 – 2 Febrero 2000 | Bienal | 1,451 (1998) | 163,928 (1998) | Materiales, elementos y tecnología para construcción |
| DIY'TEC / INT. EISEN-WARENMESSE | Colonia | 12 - 15 Marzo 2000 | Anual | 3,151 (1998) | 94,877 (1997) | Materiales para construcción, elementos "Do it yourself" y ferretería en general |
| STONE+TEC | Nuremberg | 3 – 6 Junio 1999 | Bienal | 1,047 (1997) | 46,654 (1997) | Piedras naturales y sus manufacturas, maquinaria |
| BAUFACH - BAUFACHMESSE | Leipzig | 20 - 24 Octubre 1999 | Bienal | 1,592 (1997) | 102,595 (1997) | Materiales, elementos y tecnología para construcción |

IV. ANÁLISIS DE OPORTUNIDADES DEL MERCADO PARA LOS EXPORTADORES

Los importadores y mayoristas buscan ofrecer nuevos productos con el fin de mantener su posición en este mercado. Las planchas de mármol "envejecidas" o rústicas tienen una buena aceptación, al igual que las losetas de granito, cantera, areniscas y otras piedras calizas, presentan un importante nicho para los productores/exportadores mexicanos de estos productos.

La principal barrera que se presenta para la introducción de los productos originarios de México a este mercado es la lejanía geográfica, la cual incrementa el precio y significa mayor tiempo a emplear para la entrega de las mercancías motivando el desconocimiento por parte de los importadores y consumidores alemanes sobre los revestimientos para pisos y paredes de piedras naturales mexicanos.

Por lo tanto, resulta necesario que se analicen diversas opciones para apoyar el acercamiento de los exportadores mexicanos, como puede la instalación de bodegas o el empleo de los servicios de logística de empresas europeas, almacenando y distribuyendo las mercancías para clientes en Alemania y, en general, del continente europeo. Lo que les permitirá reducir sus diferencias competitivas, en calidad, precio y tiempo de entrega, respecto a los proveedores locales.

Asimismo, debe observarse que las características técnicas de sus productos se apeguen a los requisitos de calidad y seguridad. Asimismo, resulta muy conveniente lograr facilidad de instalación, siguiendo la tendencia de "Hágalo usted mismo", e indicar claramente en el empaque sobre este procedimiento. Estos temas son tomados muy en cuenta por los consumidores alemanes por motivos de bienestar y economía.

V. IMPORTADORES EN ALEMANIA

Claus Braun GmbH
Wilhelm-Mauser-Straße 14-16
D-50827 Köln
Tel.: (49 221) 58 30 38
Fax: (49 221) 58 14 56

Creativ Keramik
Am stadion 4
D-58540 Meinerzhagen
Tel.: (49 2354) 60 75
Fax: (49 2354) 67 85

Franken Schotter GmbH & Co.
Hungerbachtal 1
D-91757 Treuchtlingen-Dietfurt
Tel.: (49 9142) 802 59
Fax: (49 9142) 802 10

Göbel & Paul GmbH & Co. KG.
Nürnberger Straße 89
D-40599 Düsseldorf
Tel.: (49 211) 74 20 42
Fax: (49 211) 74 88 404

HABU Granit-Marmor
Max-Eyth-Straße 3
D-59423 Unna
Tel.: (49 2303) 98 70
Fax: (49 2303) 98 71 00

Hofmann Natursteinwerke
Höhefelder Weg 2
D-97956 Gamburg/Werbach
Tel.: (49 9348) 81 0
Fax: (49 9348) 81 48

Horst Korbi & Söhne
Bremer Straße 140 A
D-27751 Delmenhorst
Tel.: (49 4221) 710 48 / 49
Fax: (49 4221) 702 80

Juma Verwaltungs GmbH & Co.
Kipfenberger Str.
D-85137 Gungolding (Kipfenberg)
Tel.: (49 8465) 950 0
Fax: (49 8465) 95 01 68

Marmor Schubert
Schrobenhausener Straße 132
D-85051 Ingolstadt
Tel.: (49 841) 974 74 0
Fax: (49 841) 974 74 40

Quarella Westfalia GbmH
Industriestraße 14
D-32602 Vlotho-Exter
Tel.: (49 5228) 10 01
Fax: (49 5228) 75 86

Raab Karcher Fliesenhandel GmbH
Max-Planck-Strasse 24
D-50858 Köln
Tel.: (49) 10 32 60
Fax: (49) 10 32 29

Rekostein GmbH
Zur Heide 33
D-59929 Brilon
Tel.: (49 2963) 96 60 23
Fax: (49 2963) 96 60 50

Rossittis Naturstein Import
Stehfenstraße 59-61
D-59439 Holzwickede
Tel.: (49 2301) 85 05
Fax: (49 2301) 85 50

Schlenkhoff
Werderstraße 53 A
D-44628 Herne
Tel.: (49 2323) 989 120
Fax: (49 2323) 989 149

Werner Roll
Wald 30
D-91710 Gunzenhausen
Tel.: (49 9831) 670 80
Fax: (49 9831) 990 83

Wieland GmbH Marmor-Granit-Betonwerkstein
Vertrieb
Daimlerstr. 8
D-37235 Hess Lichtenau
Tel.: (49 5602) 80 90
Fax: (49 5602) 80 930

VI. BIBLIOGRAFÍA

| Título | Autor / Editor | Año |
|--|---------------------------------------|-------------------------|
| Stone Report: Germany | Dimensional Stone | 1995 |
| El Mercado del Mármol y el Granito en Alemania | Oficina Comercial de España en Berlín | 1994 |
| Construcción: Productos de Construcción | Unión Europea: Eur-Lex | 1999 |
| Deutscher Gebrauchs-Zolltarif | Richard Hermes Verlag GmbH | 1999 |
| Aussenhandel | Oficina Federal de Estadística | 1995 - 1997 y Oct.-1998 |
| Produktion im Produzierenden Gewerbe | Oficina Federal de Estadística | 1997 |
| Baustoff Technik | Gert Wohlfarth GmbH | 1998 y 1999 |
| Baustoffmarkt | Gert Wohlfarth GmbH | 1998 y 1999 |

REVESTIMIENTOS CERÁMICOS

I. IDENTIFICACIÓN Y CARACTERÍSTICAS DEL PRODUCTO

1.1 Nombre del producto

Revestimientos cerámicos para pisos y paredes, barnizados o esmaltados y no barnizados ni esmaltados.

1.2 Sector al que pertenece el producto

Materiales para construcción

1.3 Descripción del producto según su clasificación arancelaria

Por su acabado, los revestimientos cerámicos para pisos y paredes se encuentran comprendidos en dos partidas arancelarias :

| Partida arancelaria | Descripción |
|---------------------|---|
| 6907 | Placas y baldosas de cerámica, para pavimentación o revestimiento, <u>sin barnizar ni esmaltar</u> ; cubos, dados y artículos similares de cerámica para mosaicos, <u>sin barnizar ni esmaltar</u> , incluso con soporte. |
| 6908 | Placas y baldosas de cerámica, para pavimentación o revestimiento, <u>barnizadas o esmaltadas</u> ; cubos, dados y artículos similares de cerámica para mosaicos, <u>barnizados o esmaltados</u> , incluso con soporte. |

Fuente: Ley del Impuesto General de Exportación – Edicomex

1.4 Clasificación arancelaria en México

| Fracción arancelaria | Descripción |
|----------------------|--|
| 6907 10 | Baldosas, cubos, dados y artículos similares, sin barnizar ni esmaltar, incluso de forma distinta a la cuadrada o rectangular, en los que la superficie mayor se pueda inscribir en un cuadrado de lado inferior a 7 cm. |
| 6907 90 | Las demás baldosas, etc., sin barnizar ni esmaltar |
| 6908 10 | Baldosas, cubos, dados y artículos similares, de barro común, incluso de forma distinta a la cuadrada o rectangular, en los que la superficie mayor se pueda inscribir en un cuadrado de lado inferior a 7 cm. |
| 6908 90 | Las demás baldosas, etc., barnizadas o esmaltadas. |

Fuente: Ley del Impuesto General de Exportación – Edicomex

1.5 Clasificación arancelaria en Alemania

La nomenclatura arancelaria que Alemania emplea para el registro de su comercio exterior coincide con la clasificación de la Unión Europea:

| Fracción arancelaria | Descripción |
|----------------------|---|
| 6907 1000 00 0 | Baldosas, cubos, dados y artículos similares, sin barnizar ni esmaltar, incluso de forma distinta a la cuadrada o rectangular, en los que la superficie mayor se pueda inscribir en un cuadrado de lado inferior a 7 cm. |
| 6907 9010 00 0 | Otras baldosas hendidas |
| 6907 9091 00 0 | Otras baldosas de gres cerámico |
| 6907 9093 00 0 | Otras baldosas de loza o tierras finas |
| 6907 9099 00 0 | Las demás baldosas |
| 6908 1010 00 0 | Baldosas, cubos, dados y artículos similares, de barro común, barnizadas o esmaltadas, incluso de forma distinta a la cuadrada o rectangular, en los que la superficie mayor se pueda inscribir en un cuadrado de lado inferior a 7 cm. |
| 6908 1090 00 0 | Las demás baldosas, etc. de otros materiales |
| 6908 9011 00 0 | Baldosas hendidas de barro común |
| 6908 9021 00 0 | Otras baldosas de barro común con espesor igual o menor de 15 mm |
| 6908 9029 00 0 | Otras baldosas de barro común con espesor superior a 15 mm |
| 6908 9031 00 0 | Las demás baldosas hendidas |
| 6908 9051 00 0 | Otras baldosas con una superficie igual o menor de 90 cm ² |
| 6908 9091 00 0 | Otras baldosas de gres cerámico |
| 6908 9093 00 0 | Otras baldosas de loza o tierras finas |
| 6908 9099 00 0 | Las demás baldosas |

Fuente: Traducción libre de Zolltarif - EasyCode

1.6 Variedades y usos del producto

Las baldosas cerámicas no barnizadas ni esmaltadas, tipo "Terra Cotta", se emplean para pavimentación o para revestimiento de paredes y chimeneas, sobresaliendo la renovación de viviendas antiguas.

Asimismo, las baldosas cerámicas barnizadas o esmaltadas, como son los azulejos y mosaicos, se destinan principalmente a revestir cuartos de baño y cocinas, tanto en las viviendas como en edificios públicos y privados. Dentro de este segmento, existen pocos materiales que puedan sustituirlos.

En hoteles y edificios de oficinas, así como en fábricas, grandes cocinas y en carnicerías, son utilizados las baldosas con características anti-derrapantes.

Los colores actuales de las baldosas cerámicas barnizadas tienden a los tonos cálidos y naturales, que armonicen con los muebles de baño. Sin embargo, también crece el consumo de las que en su superficie presentan efectos naturales, imitando el granito, el mármol, la pizarra y el travertino, reproducidos sin complicación.

Otras imitaciones que están encontrando aceptación en el mercado alemán son las de mosaicos en azulejos de grandes formatos con bordes calibrados, donde la trama del dibujo del mosaico se imprime durante el proceso del prensado de la pasta de los azulejos, al mismo tiempo que deja una hendidura falsa de 2 a 3 mm de profundidad, la cual se cubre con el mortero al ser empleada en la obra; así como, azulejos cerámicos con diseños de madera.

Por otra parte, cuando estos materiales se destinan para pisos, se emplean también en otras habitaciones del hogar, aunque en menor grado, como son pasillos, comedores y dormitorios. Su superficie debe ser resistente al uso diario.

Su uso fuera de la casa, por ejemplo en terrazas, ha disminuido, ya que, los arquitectos alemanes no los utilizan en los acabados exteriores, sino que prefieren utilizar fachadas de piedra o de otros materiales minerales. Aunque algunas variedades de gres fina, en formatos grandes, ya han llegado a superar estos materiales .

Se demandan actualmente formatos tipos módulo, que faciliten su instalación, siguiendo la tendencia del "Hágalo usted mismo".

Para especificar las dimensiones de las baldosas se emplea el sistema métrico decimal. Las medidas más comerciales son: 10X10 cm.; 20X20 cm.; 30.5X30.5 cm.; 30.5X61 cm.; y 40X40 cm.. El grosor promedio de las baldosas sin barnizar son de 2 cm..

1.7 Régimen arancelario de importación

Los aranceles de importación aplicados a terceros países varían dependiendo del tipo del revestimiento .

- a) para revestimientos de pisos y paredes sin barnizar ni esmaltar: 5.0% ad valórem.
- b) para revestimientos barnizados o esmaltados con una superficie mayor que se pueda inscribir en un cuadrado de lado inferior a 7 cm, así como los de una superficie igual o menor a 90 cm²: 7.0 % ad valórem.
- c) para las baldosas hendidas de barro común, barnizadas o esmaltadas: 6.0% ad valórem.
- d) para el resto de los revestimientos cerámicos barnizados o esmaltados: 5.0% ad valórem.

Adicionalmente, todos estos productos deben cubrir un impuesto al valor agregado cuya tasa es del 16%.

1.8 Preferencias para México

El Sistema General de Preferencias de la Unión Europea sólo concede a México preferencias arancelarias sobre el impuesto general para la importación de revestimientos cerámicos aplicado a terceros países.

- a) Para productos con arancel general de 5.0% ad valorem, México cubre 3.5%.
- b) Para productos con arancel general de 6.0% ad valorem, México cubre 4.2%.
- c) Para productos con arancel general de 7.0% ad valorem, México cubre 4.9%.

1.9 Requisitos de importación

Para gozar del mencionado beneficio, debe presentarse ante la aduana, junto a la demás documentación que ampara la mercancía, el Certificado de origen forma A que extiende la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI) en México.

1.10 Barreras no arancelarias

Salvo el estricto control para la importación de minerales o arcillas radioactivos, no existe requisito de presentación de certificados técnicos por parte de Alemania, ni por la Unión Europea (UE), para autorizar la importación de este tipo de productos cerámicos para la construcción,

Sin embargo, son los propios fabricantes e importadores quienes se responsabilizan de lograr la conformidad de un producto a lo estipulado por los reglamentos de la ley de construcción en Alemania, para que sea comercializado en este o en otro país perteneciente a la UE. Encargándose de la colocación de los sellos de conformidad "Ü" de Alemania o "CE" de la UE. (Ver 3.3 Normas de calidad)

No existen ningún otro tipo de restricciones oficiales a la importación de revestimientos cerámicos para pisos y paredes.

II. CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO

2.1 Tamaño

El mercado alemán de materiales de construcción, conformado por consumidores con elevado poder adquisitivo, se estima en aproximadamente USD 27,000 millones anuales, de los cuales USD 1,800 millones corresponderían a la rama de baldosas cerámicas.

Dentro de este subtotal, Italia ocupa el primer lugar como proveedor, abarcando el 47 %, seguido por los productores alemanes con un 32 %. Francia, España y Turquía tienen, en números redondos, un cinco por ciento cada uno.

El Gobierno alemán valora la necesidad de mantenimiento de viviendas en más de USD 97 miles de millones, representando las necesidades de reparación a corto plazo un tercio de este total.

Cabe mencionar que, según los datos publicados por la oficina federal de Estadística, el número global de viviendas terminadas para una y dos familias en Alemania alcanzó la cifra de 220,000 unidades durante 1998.

Los nuevos Estados Federados, que conformaban la ex-República Democrática Alemana, son el punto central de los planes del Gobierno y de los industriales de la construcción y sus proveedores, decididos a superar definitivamente la recesión que afectó al sector durante más tres años. Las necesidades de esa región se calculan en alrededor de USD 70 miles de millones .

2.2 Comercio exterior global

Con el fin de resumir un análisis del comercio exterior de los revestimientos cerámicos para pisos y paredes, los datos estadísticos se han agrupado en baldosas cerámicas no barnizadas ni esmaltadas, conformado por las cinco primeras fracciones arancelarias mencionadas en el punto "1.5: Clasificación arancelaria alemana", y baldosas cerámicas barnizadas o esmaltadas, que contempla las 10 fracciones arancelarias restantes.

En ambos casos, la balanza comercial es deficitaria para Alemania, con una tendencia creciente muy notable en el apartado para los revestimientos cerámicos sin barnizar ni esmaltar, donde están incluidos las baldosas tipo "Terra Cotta" y "Saltillo", como consecuencia de la renovación de edificios antiguos y la moda.

En tanto que para las baldosas barnizadas, el grupo más importante, su saldo negativo había disminuido hasta 1997, debido a la reducción de las importaciones a raíz de la crisis que afectó el sector de la construcción en este país. Sin embargo, ya se presentó cierta recuperación de éstas, en términos de valor, durante 1998, como se puede observar en los siguientes cuadros:

Alemania: Balanza Comercial de baldosas cerámicas
(USD millones)

| Tipo de revestimientos | 1995 | 1996 | 1997 | 1997 | 1998 |
|---|------|------|------|-----------|-----------|
| | | | | Ene - Oct | Ene - Oct |
| Baldosas cerámicas no barnizadas | | | | | |
| - Importaciones | 78.2 | 85.0 | 92.5 | 73.9 | 172.8 |
| - Exportaciones | 89.6 | 82.7 | 55.6 | 46.2 | 50.9 |
| - Saldo | 11.4 | 2.3 | 36.9 | 27.7 | 121.9 |

| Baldosas cerámicas barnizadas | | | | | |
|-------------------------------|--------|--------|--------|--------|--------|
| - Importaciones | 978.3 | 842.2 | 749.2 | 608.9 | 628.0 |
| - Exportaciones | 209.5 | 196.9 | 154.8 | 342.4 | 151.9 |
| - Saldo | -768.8 | -645.3 | -594.4 | -266.5 | -476.1 |

Fuente: Elaboración propia con base en datos de la Oficina Federal de Estadística

Alemania: Balanza Comercial de baldosas cerámicas
(Millones de m²)

| Tipo de revestimientos | 1995 | 1996 | 1997 | 1997 | 1998 |
|---|-------|--------|-------|-----------|-----------|
| | | | | Ene - Oct | Ene - Oct |
| Baldosas cerámicas no barnizadas | | | | | |
| - Importaciones | 6.6 | 7.3 | 9.1 | 7.2 | 16.5 |
| - Exportaciones | 5.5 | 5.2 | 4.0 | 3.3 | 3.6 |
| - Saldo | 1.1 | 2.1 | 5.1 | 3.9 | 12.9 |
| Baldosas cerámicas barnizadas | | | | | |
| - Importaciones | 104.2 | 187.0 | 99.2 | 81.6 | 80.5 |
| - Exportaciones | 14.3 | 13.8 | 12.6 | 10.5 | 13.3 |
| - Saldo | -89.9 | -173.2 | -86.6 | -71.1 | -67.2 |

Fuente: Elaboración propia con base en datos de la Oficina Federal de Estadística

Los saldos negativos para los productos sin barnizar ni esmaltar acumulados durante 1997, fueron de USD 36.9 millones en valor y de 5.1 millones de m² en cantidad. Durante el período enero – octubre de 1998, el déficit ascendió a 121.9 millones de dólares estadounidenses y 12.9 millones de m².

Durante 1997, el resultado negativo de la balanza comercial, para las baldosas barnizadas o esmaltadas, fue de USD 594.4 millones, equivalente a 86.6 millones de m². Mientras que para los diez primeros meses de 1998, se tenía un déficit acumulado de USD 476.1 millones por 67.2 millones de m².

2.2.1. Importaciones

- Revestimientos cerámicos no barnizados ni esmaltados

Las importaciones de baldosas cerámicas no barnizadas habían sostenido una tasa de crecimiento medio anual (tmca) de 8.8 % durante el trienio 1995-1997. Sin embargo, durante el período enero - octubre de 1998, sus importaciones se incrementaron en 52.9 %, en relación con el mismo lapso de 1997, al llegar a USD 172.8 millones. En términos de volumen, estas importaciones pasaron de 7.2 millones de m², adquiridas en los diez primeros meses de 1997, a 16.5 millones de m² para el correspondiente período de 1998, lo que representó un crecimiento del 51.1 %.

Dentro de este grupo destacan las baldosas de gres cerámico sin barnizar con superficie mayor a 49 cm². Ellas mantenían una tmca de 20.1 % por los valores importados durante los años 1995, 1996 y 1997, pero se incrementaron a 65.4 % al importar USD 157.0 millones, por una cantidad de 14.7 millones de m², durante el período enero – octubre de 1998, con respecto a USD 950 miles del similar período del año anterior. Así, abarcan más del 90 % del monto global de los revestimientos cerámicos no barnizados importados. Lo anterior refleja la actual demanda de baldosas rústicas y tipo "Terra Cotta".

Otras baldosas con superficie mayor a 49 cm², distintas a las de gres cerámico, de loza o tierras finas y a las hendidas, ocuparon, con un 3.5 %, la segunda posición con USD 6.0 millones y 653 mil m² importados durante el mismo período, mostrando cierta recuperación con respecto a la tendencia negativa que sostenían desde tres años atrás.

Les siguen las baldosas de loza o tierras finas con superficie mayor a 49 cm² (3.3 %), cuyas cifras importadas fueron de USD 5.8 millones y 671 mil m², pero mantienen una tendencia a la baja; las

baldosas cerámicas con superficie igual o menor a 49 cm² (1.3 %), con USD 2.3 millones y 203 mil m², con lo que se rompió la tendencia decreciente de los últimos años; lo mismo ocurrió con las baldosas hendidas (0.9 %), que con acumularon USD 1.7 millones y 220 miles de m².

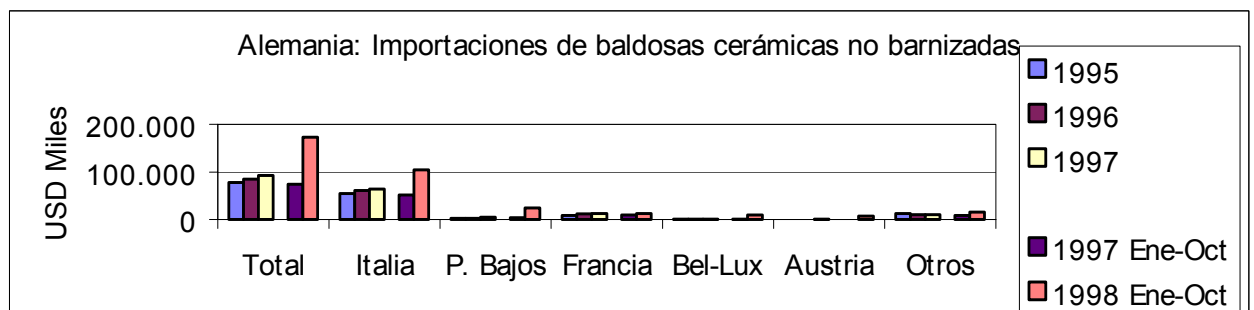
Los principales proveedores han mantenido una tendencia creciente en sus exportaciones a este mercado, ésta se incrementó considerablemente durante el período de enero a octubre de 1998. De entre ellos sobresale Italia, cuyas exportaciones representan un 60 % de las compras alemanas y logró una tasa de crecimiento del 42.2 %, con sus ventas efectuadas de USD 104,437 millones por 9.8 millones de m², en el período mencionado; Países Bajos, también incrementó notablemente sus exportaciones en 160.0 %, acumulando USD 24.0 millones (equivalentes al 13.9 % de las importaciones) por 2.2 millones de m²; Francia exportó USD 12.6 millones (1.7 %), 1.1 millones de m²; Bélgica – Luxemburgo, USD 9.0 millones (5.2 %) por 793 millones de m²; y Austria, USD 6.9 millones (4.0 %) por 628 miles de m².

- Revestimientos cerámicos barnizados o esmaltados

Por su parte, las importaciones de las baldosas y otros revestimientos cerámicos barnizados o esmaltados, agrupados por las diez fracciones arancelarias que habían mostrado una tmca de -12.5 % durante los años 1995, 1996 y 1997, tuvieron cierta mejoría durante los diez primeros meses de 1998, al acumular USD 628.0 millones, por la adquisición de 80.5 millones de m², lo que significó una tasa positiva de 1.6 %, en relación con los USD 608.9 millones importados en similar período de 1997, cuando Alemania había comprado 81.6 millones de m² de estos materiales.

Importación de baldosas cerámicas no barnizadas
(Miles de dólares)

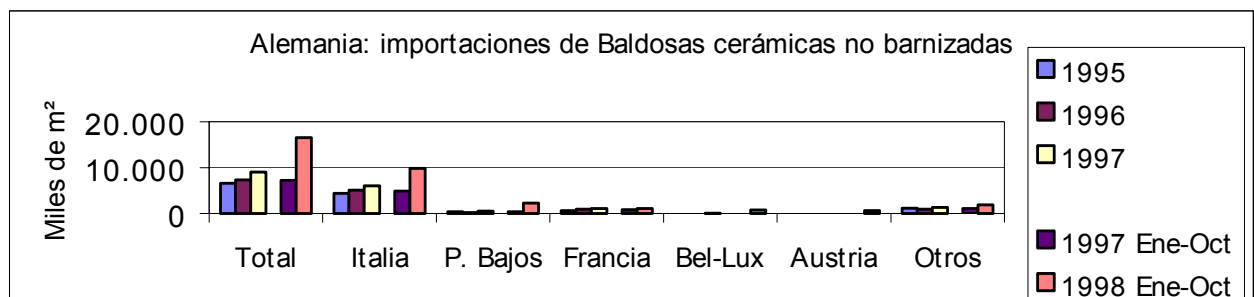
| País de origen | 1995 | 1996 | 1997 | 1997 | 1998 |
|----------------|--------|--------|--------|-------------|-------------|
| | | | | Ene. – Oct. | Ene. – Oct. |
| Total | 78,208 | 85,035 | 92,525 | 73,874 | 172,764 |
| Italia | 54,300 | 60,475 | 63,564 | 51,665 | 104,437 |
| Países Bajos | 2.488 | 2,153 | 4,750 | 3,556 | 24,044 |
| Francia | 8.878 | 11,636 | 12,605 | 9,524 | 12,584 |
| Bélgica – Lux. | 394 | 961 | 1,030 | 835 | 9,052 |
| Austria | 0 | 0 | 454 | 29 | 6,911 |
| Otros | 12,149 | 9,810 | 10,122 | 8,263 | 15,737 |



Fuente: Oficina Federal de Estadística

Importación de baldosas cerámicas no barnizadas
(miles de m²)

| País de origen | 1995 | 1996 | 1997 | 1997 | 1998 |
|----------------|-------|-------|-------|-------------|-------------|
| | | | | Ene. – Oct. | Ene. – Oct. |
| Total | 6,625 | 7,318 | 9,070 | 7,228 | 16,504 |
| Italia | 4,403 | 5,121 | 6,034 | 4,883 | 9,840 |
| Países Bajos | 408 | 267 | 518 | 404 | 2,249 |
| Francia | 639 | 942 | 1,108 | 831 | 1,106 |
| Bélgica – Lux. | 31 | 36 | 49 | 36 | 793 |
| Austria | 0 | 0 | 29 | 2 | 628 |
| Otros | 1,145 | 952 | 1,332 | 1,072 | 1,888 |



Fuente: Oficina Federal de Estadística

Los revestimientos de loza o tierras finas barnizados o esmaltados, con superficies mayores a los 90 cm², representan más del cincuenta por ciento de las importaciones globales de este tipo de productos. El valor de sus importaciones durante el mencionado período de 1998, cambiaron la tendencia de la tmca de -13.2 % de los tres últimos años, a una positiva de 3.5 %, al lograr cifras de USD 343.2 millones y 45.0 millones de m², superiores a los datos de un año antes, que fueron de USD 320.3 millones y 42.8 millones de m². Sus principales proveedores son Italia, Francia, España, Turquía y la República Checa.

En segunda posición, con un tercio del valor global de este grupo, se encuentran las importaciones de revestimientos de gres cerámicos barnizados o esmaltados, con superficie mayor a 90 cm². La tendencia decreciente de su valor importado, sostenida entre 1995 y 1997, que presentaba una tmca de -6.7 %, cambió a una positiva de 6.3 % durante el período enero - octubre de 1998, al pasar de USD 175.7 millones, importados en el período similar de 1997, a USD 198.6 millones, en tanto sus cantidades pasaron de 23.4 millones de m² a 24.2 millones de m², respectivamente. Italia, Francia, España, Turquía y Hungría son los países que tienen la mayor participación en este sector.

El tercer rubro en importancia es el de otras baldosas con superficie mayor a 90 cm², distintas a las de gres cerámico, de loza o tierras finas y a las hendidas. Representa el 5.7 % de las importaciones de los revestimientos barnizados o esmaltados. Sin embargo, mantiene una tendencia negativa en su tmca equivalente al -21.7 %. Los datos estadísticos con que se cuenta de 1998, muestran montos de USD 36.0 millones y 58.7 millones de m².

Otras baldosas de barro común con espesor igual o menor a 15 mm y superficie mayor a 90 cm², ocupan el cuarto puesto, con el 4.2 %, por su valor importado que, para el período antes indicado 1998, alcanzó los USD 26.1 millones, por 4.9 millones de m². Su tendencia también se mantiene a la baja.

Por orden decreciente, en términos del valor acumulado durante enero - octubre de 1998, les siguen las baldosas de barro común barnizados con superficie igual o menor a 49 cm², USD 9.1 millones (1.4 %) por 996 miles de m²; otras baldosas con una superficie igual o menor a 90 cm², USD 5.6 millones (0.9 %) por 323 miles de m²; las demás baldosas de otros materiales barnizados con superficie igual o menor a 49 cm², USD 4.2 millones (0.7 %) por 756 miles de m²; baldosas hendidas de barro común USD 2.4 millones (0.4 %) por 205 miles de m²; las demás baldosas hendidas, USD 1.7 millones (0.3 %) por 240 miles de m²; y otras baldosas de barro común con espesor superior a 15 mm y superficie mayor a 90 cm², USD 73 miles (0.1 %) por 240 miles de m².

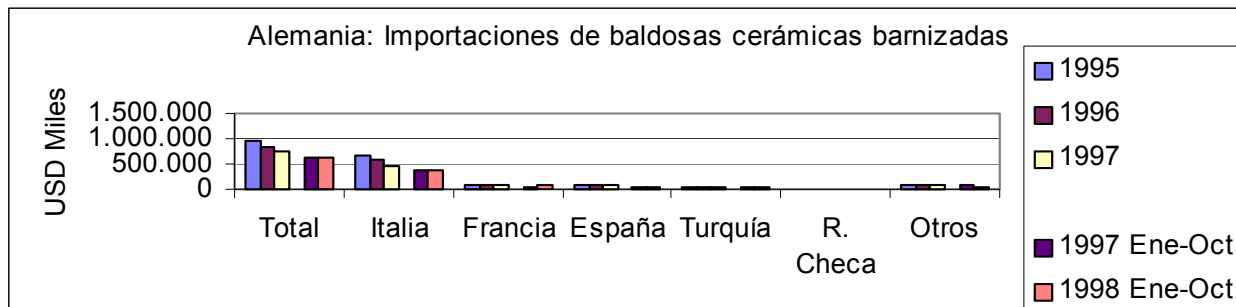
En este rubro, el país proveedor más importante es también Italia. Representa más del sesenta por ciento de las importaciones alemanas de revestimientos barnizados o esmaltados, aunque mantiene una ligera tendencia decreciente. La calidad y diseño de sus productos son las principales características que busca el mercado. Según las cifras disponibles de 1998, el valor importado desde ese país fue de USD 386.2 millones, por la compra de 80.5 millones de m².

Francia ha alcanzado el segundo lugar como proveedor, con una participación del 12.5 %, a consecuencia del incremento notable de sus exportaciones a este mercado en 1998 que, para el período enero - octubre, acumulaban USD 78.5 millones y 7.3 millones de m², superó a España que se había manteniendo en esa posición y que realizó ventas por USD 57.0 millones (9.1 %) y 7.0 millones de m²; les siguen Turquía con el 6.0 % de las importaciones, USD 37.9 millones y 8.6 millones de m²; y la República Checa que exportó USD 14.3 millones (2.3 %) por 3.1 millones de m².

Importación de baldosas cerámicas barnizadas
(miles de dólares)

| País de origen | 1995 | 1996 | 1997 | 1997 | 1998 |
|----------------|------|------|------|-------------|-------------|
| | | | | Ene. - Oct. | Ene. - Oct. |
| | | | | | |

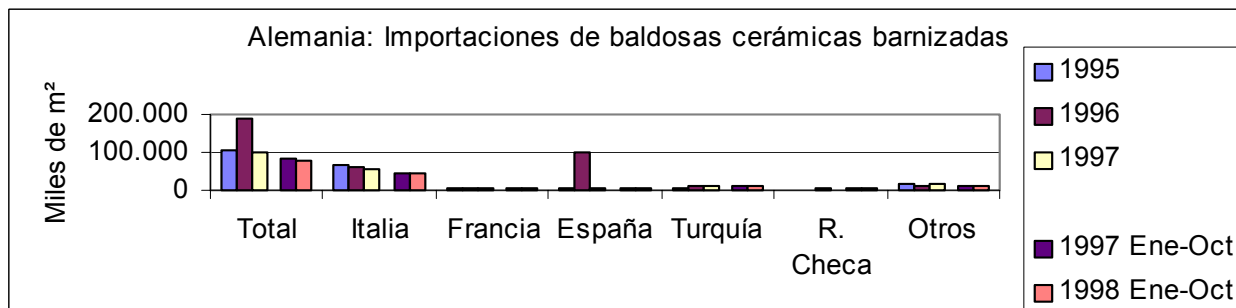
| | | | | | |
|-----------------|---------|---------|---------|---------|---------|
| Total | 978,272 | 842,244 | 749,200 | 608,934 | 628,020 |
| Italia | 663,470 | 567,459 | 475,070 | 388,421 | 386,216 |
| Francia | 77,891 | 66,992 | 63,948 | 48,996 | 78,545 |
| España | 80,793 | 70,981 | 66,708 | 52,985 | 57,068 |
| Turquía | 45,884 | 48,182 | 47,239 | 39,394 | 37,927 |
| República Checa | 11,500 | 11,274 | 17,050 | 14,308 | 14,348 |
| Otros | 98,734 | 77,357 | 79,185 | 64,831 | 53,916 |



Fuente: Oficina Federal de Estadística

Importación de baldosas cerámicas barnizadas
(miles de m²)

| País de origen | 1995 | 1996 | 1997 | 1997 | 1998 |
|-----------------|---------|---------|--------|-------------|-------------|
| | | | | Ene. – Oct. | Ene. – Oct. |
| Total | 104,232 | 186,961 | 99,165 | 81,582 | 80,517 |
| Italia | 65,820 | 59,078 | 55,866 | 46,196 | 45,148 |
| Francia | 6,420 | 5,974 | 6,674 | 5,361 | 7,299 |
| España | 7,915 | 99,382 | 8,227 | 6,614 | 7,038 |
| Turquía | 7,670 | 9,285 | 10,711 | 8,876 | 8,594 |
| República Checa | 2,107 | 2,068 | 3,723 | 3,116 | 3,115 |
| Otros | 14,299 | 11,173 | 13,965 | 11,420 | 9,322 |



Fuente: Oficina Federal de Estadística

2.2.2 Exportaciones

El producto alemán cuenta con una excelente calidad que es aceptada en importantes mercados extranjeros, debido a la alta tecnología empleada en su producción, por lo que su precio es también elevado.

Las exportaciones de los revestimientos cerámicos mantuvieron tendencias decrecientes durante los años de la recesión del sector de la construcción en Alemania. Sin embargo, se recuperaron durante el período enero – octubre de 1998.

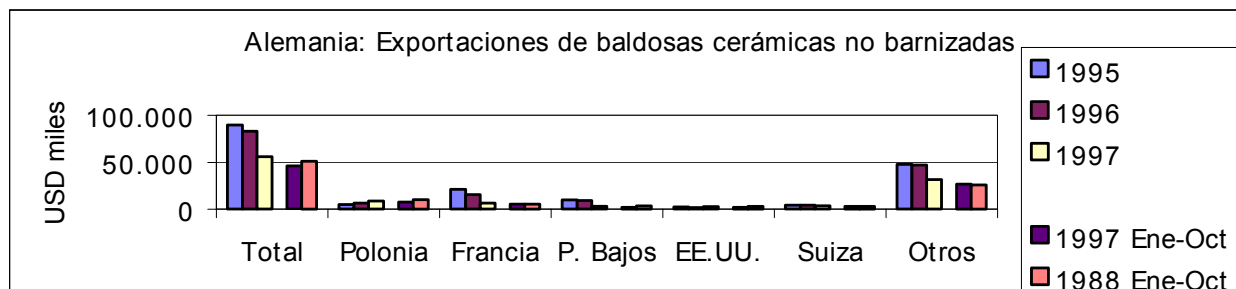
Los productos no barnizados ni esmaltados habían descendido de USD 89.6 millones en 1995 a USD 55.6 millones en 1997. Pero, durante los primeros diez meses de 1998, acumularon USD 50.9 millones por las ventas de 3.6 millones de m², lo que representó un incremento del 5.0 %, en relación al mismo período de 1997.

Los tipos de revestimientos no barnizados ni esmaltados que se exportaron principalmente durante el período considerado de 1998, fueron las baldosas de gres cerámico sin barnizar con superficie mayor a 49 cm², que acumularon un valor de USD 24.3 millones y un volumen de 1.6 millones de m², representando así el 47.7 % de las exportaciones; les siguieron las baldosas hendidas con el 28.7 % de participación, con ventas de USD 14.6 millones por 1.2 millones de m²; otras baldosas con superficie mayor a 49 cm², distintas a las de gres cerámico, de loza o tierras finas y a las hendidas, USD 10.7 millones (20.9 %) por 687 miles de m²; baldosas cerámicas con superficie igual o menor a 49 cm², USD 690 miles (1.3 %) por 37 miles de m²; y baldosas de loza o tierras finas con superficie mayor a 49 cm² (1.3 %), cuyas cifras importadas fueron de USD 674 miles y 30 miles de m².

Los destinos más importantes de estas ventas fueron Polonia, que incrementó notablemente sus compras en el último período, alcanzando los USD 10.9 millones (21.5 %) por un volumen de 764 miles de m²; Francia (10.5 %), con USD 3.1 millones por 388 miles de m²; Países Bajos (7.5 %), con USD 3.5 millones por 224 miles de m²; EE. UU. (6.0 %), con USD 3.1 millones por 103 miles de m²; y Suiza (5.8 %), con USD 3.0 millones por 174 miles de m².

Exportación de baldosas cerámicas no barnizadas
(Miles de dólares)

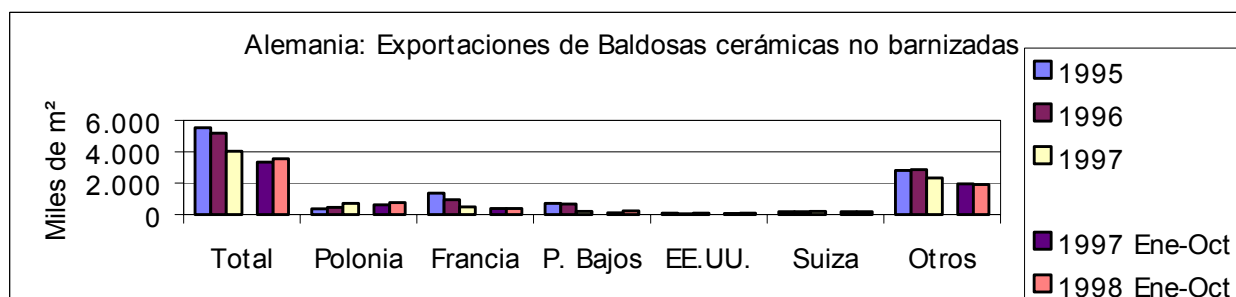
| País de destino | 1995 | 1996 | 1997 | 1997 | 1998 |
|-----------------|--------|--------|--------|-------------|-------------|
| | | | | Ene. – Oct. | Ene. – Oct. |
| Total | 89,638 | 82,695 | 55,635 | 46,210 | 50,932 |
| Polonia | 5,013 | 6,369 | 8,794 | 7,657 | 10,193 |
| Francia | 21,020 | 15,499 | 6,360 | 5,312 | 5,328 |
| P. Bajos | 9,563 | 8,804 | 3,148 | 1,857 | 3,482 |
| EE.UU. | 2,236 | 1,422 | 2,475 | 1,830 | 3,073 |
| Suiza | 4,259 | 3,967 | 3,440 | 2,964 | 2,983 |
| Otros | 47,546 | 46,634 | 31,418 | 26,589 | 25,875 |



Fuente: Oficina Federal de Estadística

Exportación de baldosas cerámicas no barnizadas
(miles de m²)

| País de destino | 1995 | 1996 | 1997 | 1997 | 1998 |
|-----------------|-------|-------|-------|-------------|-------------|
| | | | | Ene. – Oct. | Ene. – Oct. |
| Total | 5,548 | 5,183 | 4,035 | 3,352 | 3,565 |
| Polonia | 369 | 457 | 722 | 634 | 764 |
| Francia | 1,368 | 952 | 475 | 385 | 388 |
| P. Bajos | 713 | 677 | 210 | 115 | 224 |
| EE.UU. | 86 | 51 | 87 | 66 | 103 |
| Suiza | 190 | 195 | 218 | 187 | 174 |
| Otros | 2,822 | 2,850 | 2,323 | 1,967 | 1,911 |



Fuente: Oficina Federal de Estadística

En cuanto a las exportaciones de los revestimientos cerámicos barnizados o esmaltados, la tcma fue de -14.0 % durante los tres años de la recesión, al descender de USD 209.5 millones de 1995, por 14.3 millones de m², a USD 154.8 millones en 1997, por 12.5 millones de m². La recuperación lograda en los meses indicados de 1998 fue 7.8 %, con respecto al mismo lapso de 1997, al acumular USD 151.9 millones por una cantidad de 13.3 millones de m².

Los revestimientos de loza o tierras finas barnizados o esmaltados, con superficie mayor a 90 cm², durante el período enero – octubre de 1998, representaron el 44.8 % de las ventas al exterior cuando alcanzaron los USD 68.1 millones, por una cantidad de 6.3 millones de m², y su incremento fue de 24.5 %, con respecto a un año atrás, por lo que se deduce que estos son la base de las exportaciones alemanas.

El siguiente grupo es el de los revestimientos de gres cerámicos barnizados o esmaltados, con superficie mayor a 90 cm², con ventas de USD 39.8 millones (26.2 %) y un monto de 3.3 millones de m². Su crecimiento alcanzó el 8.0% entre los dos últimos periodos considerados.

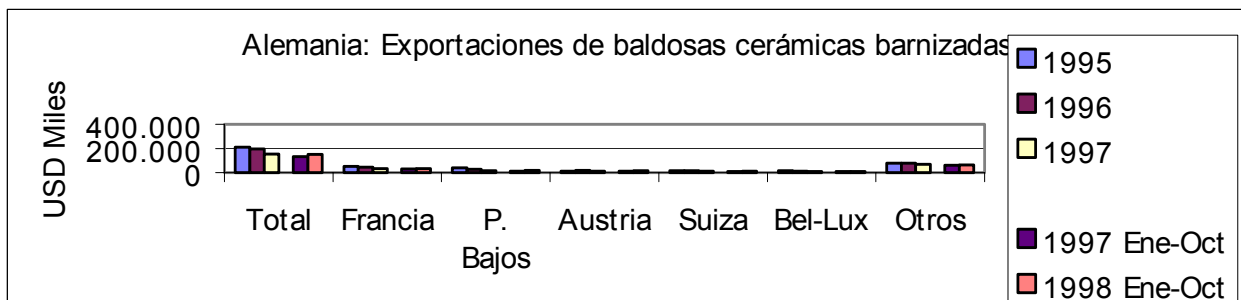
Las demás baldosas hendidas ocupan el tercer lugar, pero mantienen una tendencia decreciente. Sus ventas fueron de USD 22.6 millones (14.9 %) por 1.8 millones de m².

Los demás revestimientos, en orden decreciente por el valor exportado en 1998, fueron: las baldosas hendidas de barro común USD 7.7 millones (5.1 %) por 857 miles de m², que continua decreciendo; las baldosas de barro común barnizados con superficie igual o menor a 49 cm², USD 4.5 millones (2.9 %) por 406 miles de m²; otras baldosas con superficie mayor a 90 cm², distintas a las de gres cerámico, de loza o tierras finas y a las hendidas, USD 3.1 millones (2.0 %) por 194 miles de m²; otras baldosas con una superficie igual o menor a 90 cm², USD 2.7 millones (1.8 %) por 247 miles de m²; las demás baldosas de otros materiales barnizados con superficie igual o menor a 49 cm², USD 2.0 millones (1.3 %) por 132 miles de m²; otras baldosas de barro común con espesor igual o menor a 15 mm y superficie mayor a 90 cm², USD 1.2 millones (0.8 %) por 122 miles de m²; otras baldosas de barro común con espesor superior a 15 mm y superficie mayor a 90 cm², USD 94 miles (0.1 %) por 8 miles de m².

Las exportaciones alemanas de revestimientos cerámicos barnizados o esmaltados se han dirigido fundamentalmente a Francia en un 21.7% y, en el período enero – octubre de 1998, que adquirió USD 32.9 millones por 2.7 millones de m²; los Países Bajos acumulan más del diez por ciento, sus últimos datos son USD 17.5 millones por 1.8 millones de m²; Austria, USD 14.1 millones (9.3 %) por 1.2 millones de m²; Suiza, USD 12.4 millones (8.2 %) por 927 miles de m²; y Bélgica – Luxemburgo, USD 10.4 millones (6.9 %) por 916 miles de m².

Exportación de baldosas cerámicas barnizadas
(Miles de dólares)

| País de destino | 1995 | 1996 | 1997 | 1997 | 1998 |
|-----------------|---------|---------|---------|-------------|-------------|
| | | | | Ene. – Oct. | Ene. – Oct. |
| Total | 209,462 | 196,884 | 154,792 | 130,938 | 151,870 |
| Francia | 50,905 | 45,290 | 33,623 | 29,775 | 32,901 |
| Países Bajos | 38,152 | 26,382 | 16,500 | 13,025 | 17,548 |
| Austria | 11,510 | 17,140 | 13,099 | 10,550 | 14,112 |
| Suiza | 16,244 | 15,974 | 12,425 | 10,286 | 12,407 |
| Bélgica-Lux. | 15,315 | 12,755 | 8,792 | 7,812 | 10,424 |
| Otros | 77,336 | 79,343 | 70,353 | 270,961 | 64,478 |

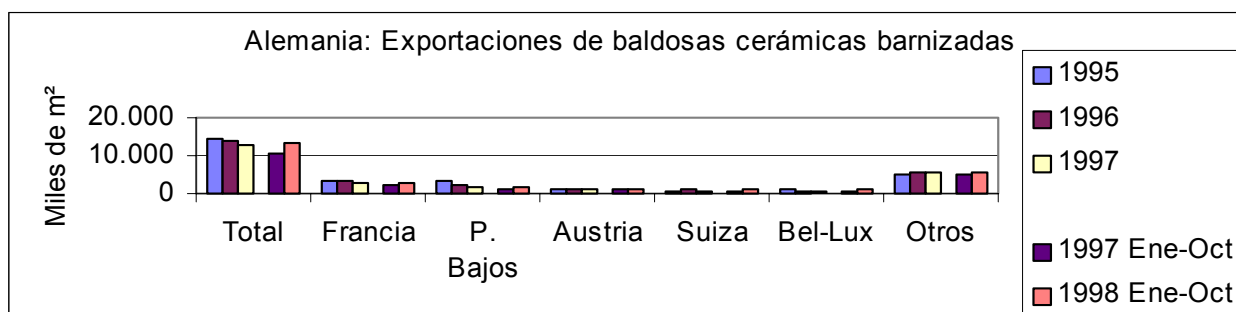


Fuente: Oficina Federal de Estadística

Exportación de baldosas cerámicas barnizadas
(Miles de m²)

| | 1995 | 1996 | 1997 | 1997 | 1998 |
|--|------|------|------|------|------|
|--|------|------|------|------|------|

| País de destino | | | | Ene. – Oct. | Ene. – Oct. |
|-----------------|--------|--------|--------|-------------|-------------|
| Total | 14,286 | 13,795 | 12,556 | 10,512 | 13,297 |
| Francia | 3,288 | 3,152 | 2,781 | 2,474 | 2,743 |
| Países Bajos | 3,271 | 2,270 | 1,441 | 1,076 | 1,806 |
| Austria | 846 | 1,211 | 1,108 | 883 | 1,252 |
| Suiza | 822 | 1,060 | 816 | 689 | 927 |
| Bélgica-Lux. | 993 | 795 | 728 | 649 | 916 |
| Otros | 5,066 | 5,307 | 5,683 | 4,741 | 5,653 |



Fuente: Oficina Federal de Estadística

2.3 Comercio exterior con México

La cercanía y el tamaño del mercado estadounidense motivan que más del 87.6 % del total de las exportaciones de México, que en 1998 sumaron USD 117.5 miles de millones, se dirijan a él. Mientras que Alemania ocupa el tercer lugar como destino de las ventas mexicanas, que en ese año acumularon USD 1,152 millones, representando sólo el 1.0 % de dicho total.

Asimismo, tomando en consideración las características físicas de los revestimientos cerámicos para pisos y paredes, se puede entender que aproximadamente el 93 % de los USD 146.9 millones exportados por México en este último período se hayan enviado a los EE.UU..

Específicamente, las exportaciones mexicanas de baldosas y losas cerámicas sin barnizar ni esmaltar ascendieron a un valor de USD 7,566 miles durante 1998, de los cuales el 93.0 % se destinaron a EE.UU.. En tanto que, de los productos barnizados o esmaltados, México exportó USD 139,359 miles, de los cuales EE.UU. adquirió el 92.5 %. El comercio exterior de este tipo de productos entre México y Alemania ha sido ínfimo e inconstante en ambos sentidos.

Teniendo como base los datos oficiales de ese país europeo, las importaciones globales de los revestimientos cerámicos procedentes de México acumularon USD 79 miles en 1998, con la venta de 3.8 miles de m², como se puede observar en los cuadros estadísticos de este apartado.

Se han registrado importaciones desde México en los últimos tres años de: otras baldosas de loza barnizadas que incrementaron su valor a USD 18 miles en 1998; otras baldosas de barro barnizadas, con espesor igual o menor a 15 mm con un valor promedio anual de USD 7 miles; y baldosas de barro común, barnizadas que acumularon USD 18 miles. Cabe resaltar que, con un valor de USD 29 miles, las compras de otras lozas no barnizadas ocuparon el primer lugar.

México: Exportaciones a Alemania de revestimientos cerámicos para pisos y paredes (Miles de dólares)

| Fracción arancelaria | Descripción | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 |
|----------------------|-------------|------|------|------|------|
| | | | | | |

| | | | | | |
|-----------|---|----|----|----|----|
| 6907.1000 | Baldosas sin barniz, superficie < 49 cm | 9 | 20 | 0 | 0 |
| 6907.9093 | Otras baldosas de loza, sin barniz | 0 | 6 | 0 | 29 |
| 6907.9099 | Las demás baldosas sin barniz | 1 | 0 | 0 | 17 |
| 6908.1010 | Baldosas de barro común, con barniz, superficie < 49 cm | 0 | 3 | 3 | 8 |
| 6908.1090 | Demás baldosas con barniz, superficie < 49 cm | 3 | 0 | 8 | 0 |
| 6908.9021 | Otras baldosas de barro con barniz, espesor =< 15 mm | 2 | 8 | 6 | 7 |
| 6908.9029 | Otras baldosas de barro con barniz, espesor > 15 mm | 0 | 12 | 0 | 0 |
| 6908.9093 | Otras baldosas de loza con barniz | 0 | 1 | 1 | 18 |
| 6908.9099 | Demás baldosas con barniz | 1 | 8 | 0 | 0 |
| | Total | 16 | 58 | 18 | 79 |

Fuente: Oficina Federal de Estadística

México: Exportaciones a Alemania de revestimientos cerámicos para pisos y paredes
(Metros cuadrados)

| Fracción arancelaria | Descripción | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 |
|----------------------|---|------|-------|-------|-------|
| 6907.1000 | Baldosas sin barniz, superficie < 49 cm | 504 | 1,582 | 0 | 0 |
| 6907.9093 | Otras baldosas de loza, sin barniz | 0 | 2 | 0 | 800 |
| 6907.9099 | Las demás baldosas sin barniz | 10 | 0 | 0 | 748 |
| 6908.1010 | Baldosas de barro común, con barniz, superficie < 49 cm | 0 | 66 | 142 | 654 |
| 6908.1090 | Demás baldosas con barniz, superficie < 49 cm | 184 | 0 | 454 | 0 |
| 6908.9021 | Otras baldosas de barro con barniz, espesor =< 15 mm | 24 | 197 | 559 | 189 |
| 6908.9029 | Otras baldosas de barro con barniz, espesor > 15 mm | 0 | 773 | 0 | 0 |
| 6908.9093 | Otras baldosas de loza con barniz | 0 | 33 | 60 | 1413 |
| 6908.9099 | Demás baldosas con barniz | 75 | 103 | 0 | 0 |
| | Total | 797 | 2,756 | 1,215 | 3,804 |

Fuente: Oficina Federal de Estadística

2.4 Producción

Durante los últimos años, los fabricantes alemanes de revestimientos cerámicos han invertido considerablemente en la ampliación de sus plantas productivas y en la construcción de otras nuevas, para adaptar su producción a los requerimientos de sus clientes, a la tendencia de las nuevas viviendas y a los nuevos diseños. Este país es, después de Italia y España, uno de los más importantes productores a nivel mundial y provee una completa gama de estos productos, como son los pavimentos antideslizantes para uso en las fábricas, los mosaicos de tamaño pequeño, así como las grandes losas y azulejos.

La información estadística sobre su producción nacional, disponible hasta el año 1997, refleja la recesión sufrida por el sector de la construcción hasta esa época. Todas las cifras por grupos de productos, para los cuales se publican datos, presentaron tasas de crecimiento negativas durante el período 1995 – 1997, sin embargo ya se observaba cierta recuperación en las cantidades de algunos rubros en ese último año y una disminución relativa importante en los precios de fábrica.

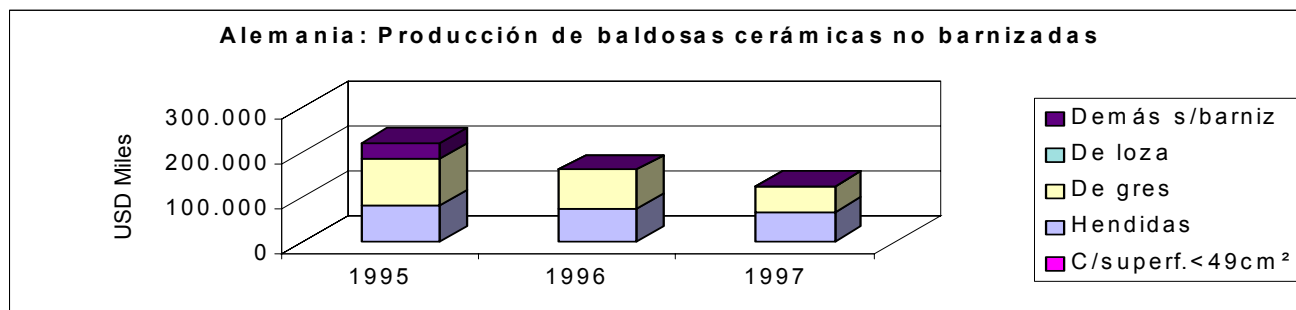
Dentro de las baldosas cerámicas no barnizadas ni esmaltadas, se produjeron del tipo “hendiditas” 5.6 millones de m², con un valor de fábrica de USD 66.5 millones, mostrando cierta recuperación con respecto a los 5.4 millones de m² de 1996; las baldosas de gres con superficie mayor a 49 cm² mantuvieron una disminución de 8.2 % (tmca), al bajar hasta 3.5 millones de m², con un valor de USD

57.9 millones; mientras que “las demás baldosas sin barnizar” también vieron mejorada su producción al llegar a la cifra de 1.7 millones de m².

Del grupo de las baldosas cerámicas barnizadas o esmaltadas, las de loza con una superficie mayor a 90 cm² ocupan el primer lugar en producción, aunque su volumen mantuvo una tmca. de -6.9 % entre 1995 - 1997, cuando bajó hasta los 16.5 millones de m², con un valor aproximado a los USD 160 millones; las baldosas hendidas también cayeron hasta los 12.8 millones de m² con una tmca. de -2.3 %, su valor producido fue de USD 121.7 millones en el último año; las demás baldosas barnizadas tuvieron una recuperación del 13.6 %, al pasar de 7.2 millones de m² de 1996 a 8.3 millones de m² en 1997, siendo su valor en este último año de USD 79.8 millones; las baldosas de gres con superficie mayor a los 49 cm² sufrieron la mayor reducción de todos los revestimientos, en una tmca. de -14.8 %, al descender a poco menos de 5 millones de m², con un valor de USD 66.3 millones; mientras que se fortaleció la elaboración de baldosas con superficie menor a 49 cm², al acumular 4.1 millones de m², su importe fue de USD 39.7 millones.

Producción: Baldosas cerámicas no barnizadas
(Miles de dólares)

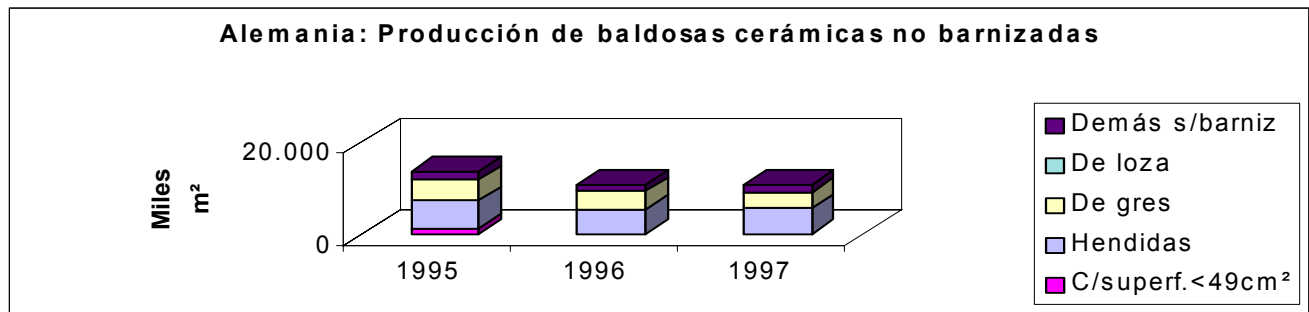
| No. de registro | Tipo de baldosa | 1995 | 1996 | 1997 | T.c.m.a. 97/95 |
|-----------------|-----------------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| 2630.10.100 | C/superf.<49cm ² | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. |
| 2630.10.300 | Hendidas | 82,594 | 72,883 | 66,534 | -6.89 |
| 2630.10.530 | De gres | 104,535 | 88,591 | 57,890 | -17.72 |
| 2630.10.550 | De loza | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. |
| 2630.10.590 | Demás s/barniz | 35,065 | n.d. | n.d. | n.d. |
| | Total | 222,194 | 161,474 | 124,424 | -17.42 |



Nota: Tmca - Tasa media de crecimiento anual
n.d. – Cifra no disponible
Fuente: Oficina Federal de Estadística

Producción: Baldosas cerámicas no barnizadas
(Miles m²)

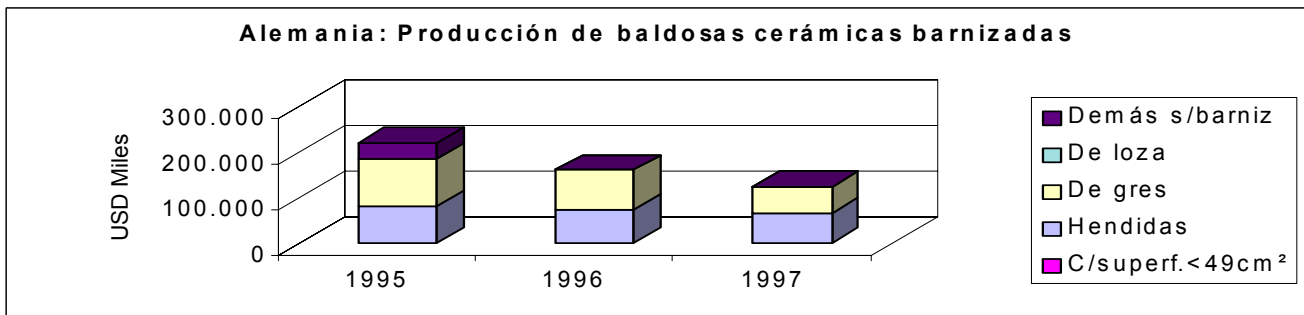
| No. de registro | Tipo de baldosa | 1995 | 1996 | 1997 | T.c.m.a. 97/95 |
|-----------------|-----------------------------|---------------|---------------|---------------|----------------|
| 2630.10.100 | C/superf.<49cm ² | 1,252 | n.d. | n.d. | n.d. |
| 2630.10.300 | Hendidas | 6,002 | 5,405 | 5,610 | -2.20 |
| 2630.10.530 | De gres | 4,560 | 4,042 | 3,519 | -8.20 |
| 2630.10.550 | De loza | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. |
| 2630.10.590 | Demás s/barniz | 1,970 | 1,396 | 1,688 | -4.97 |
| | Total | 13,784 | 10,843 | 10,817 | -7.69 |



Nota: Tmca - Tasa media de crecimiento anual
n.d. - Cifra no disponible
Fuente: Oficina Federal de Estadística

Producción: Baldosas cerámicas barnizadas
(Miles de dólares)

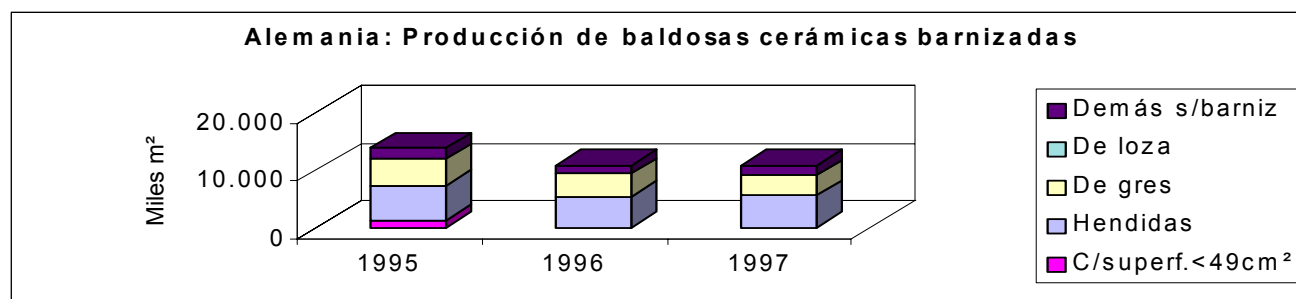
| No. de registro | Tipo de baldosa | 1995 | 1996 | 1997 | T.c.m.a. 97/95 |
|-----------------|-------------------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| 2630.10.200 | C/superf.<49cm ² | 67,795 | 45,193 | 39,690 | -16.20 |
| 2630.10.710 | Hendidas | 174,839 | 149,087 | 121,736 | -11.26 |
| 2630.10.730 | Gres c/sup.>90cm ² | 148,900 | 84,160 | 66,392 | -23.40 |
| 2630.10.750 | Loza c/sup.>90cm ² | 259,515 | 222,378 | 159,972 | -14.76 |
| 2630.10.790 | Demás c/barniz | n.d. | 92,168 | 79,828 | n.d. |
| | Total | 651,049 | 592,986 | 467,618 | -10.35 |



Nota: Tmca - Tasa media de crecimiento anual
n.d. - Cifra no disponible
Fuente: Oficina Federal de Estadística

Producción: Baldosas cerámicas barnizadas
(Miles m²)

| No. de registro | Tipo de baldosa | 1995 | 1996 | 1997 | Tcma 97/95 |
|-----------------|-------------------------------|---------------|---------------|---------------|--------------|
| 2630.10.200 | C/superf.<49cm ² | 4,960 | 3,713 | 4,144 | -5.76 |
| 2630.10.710 | Hendidas | 13,507 | 12,981 | 12,577 | -2.33 |
| 2630.10.730 | Gres c/sup.>90cm ² | 8056 | 5,542 | 4,956 | -14.81 |
| 2630.10.750 | Loza c/sup.>90cm ² | 20,581 | 20,261 | 16,546 | -6.95 |
| 2630.10.790 | Demás c/barniz | n.d. | 7,287 | 8,282 | n.d. |
| | Total | 47,104 | 49,784 | 46,505 | -0.42 |



Nota: Tmca - Tasa media de crecimiento anual
n.d. - Cifra no disponible

Fuente: Elaboración propia con base en datos de la Oficina Federal de Estadística

2.5 Consumo aparente

Con base en las cifras anuales publicadas y de manera indicativa, se presenta el siguiente cuadro con estimaciones sobre el consumo aparente de algunos de los revestimientos cerámicos en Alemania.

Alemania: Consumo aparente de baldosas sin barnizar ni esmaltar

| Baldosas cerámicas sin barnizar ni esmaltar: | Miles de m ² | | Tmca | USD miles | | Tmca |
|--|-------------------------|-------|---------|-----------|--------|---------|
| | 1996 | 1997 | '97/'96 | 1996 | 1997 | '97/'96 |
| Con superficie menor de 49 cm ² | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. |
| Hendidas | 5,401 | 4,280 | -10.98 | 72,162 | 56,185 | -11.76 |
| De gres | 6,817 | 8,821 | 13.75 | 102,540 | 85,244 | -8.82 |
| De loza | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. |
| Demás s/barniz | 1,524 | 1,604 | 2.59 | n.d. | n.d. | n.d. |

Notas: Tmca - Tasa media de crecimiento anual
n.d. - Cifra no disponible

Fuente: Elaboración propia con base en datos de la Oficina Federal de Estadística

En términos de valor, se observaron disminuciones en todos los rubros. Sin embargo, las baldosas de gres sin barnizar ni esmaltar tuvieron una tmca del 13.7 % al pasar de 6.8 millones de m² de 1996 a 8.8 millones de m² en 1997, con un valor de USD 85.2 millones. En tanto que las baldosas hendidas sin barnizar bajaron en casi un 11 %, llegando a 2.3 millones de m². Otras baldosas sin barnizar acumularon 1.6 millones de m², lo que representó un aumento del 2.6 %.

Alemania: Consumo aparente de baldosas barnizadas o esmaltadas

| Baldosas cerámicas barnizadas o esmaltadas: | Miles de m ² | | Tmca | USD miles | | Tmca |
|---|-------------------------|--------|---------|-----------|---------|---------|
| | 1996 | 1997 | '97/'96 | 1996 | 1997 | '97/'96 |
| Con superficie menor de 49 cm ² | 7,951 | 6,808 | -7.47 | 59,400 | 53,127 | -5.43 |
| Hendidas | 9,431 | 9,166 | -1.41 | 95,795 | 80,586 | -8.28 |
| Gres c/sup.>90cm ² | 28,483 | 31,412 | 5.02 | 275,429 | 252,367 | -4.28 |
| Loza c/sup.>90cm ² | 155,124 | 63,441 | -36.05 | 590,849 | 495,438 | -8.43 |
| Demás c/barniz | 21,960 | 22,287 | 0.74 | 216,874 | 180,507 | -8.77 |

Notas: Tmca - Tasa media de crecimiento anual

n.d. – Cifra no disponible

Fuente: Elaboración propia con base en datos de la Oficina Federal de Estadística

Por el lado de las baldosas barnizadas, la clase más importante es la de las baldosas de loza con superficies mayores a 90 cm², que acumularon un monto de 63.4 millones de m², pero con una Tmca de -36.0 %, con respecto a 1996, el valor calculado es de USD 495.4 millones; les siguen las baldosas de gres con superficies mayores a 90 cm², que aumentaron su volumen en 5.0 %, al llegar a los 31.4 millones de m² y USD 252.4 millones; el consumo de las baldosas hendidas fue de aproximadamente 9.2 millones de m²; mientras que el de los revestimientos con superficie menor a 49 cm² fue de 6.8 millones de m². El resto del consumo de estos productos cerámicos barnizados o esmaltados fue de 22.3 millones de m².

2.6 Precios

No existen fuentes oficiales para precios de los revestimientos cerámicos. Por otra parte, dada la variedad en calidades, diseños, tamaños y otras particularidades que tienen este tipo de productos, sus precios varían y sólo se pueden acordar al momento de las negociaciones. Sin embargo, como ya se comentó anteriormente, el valor de las baldosas se ha reducido en respuesta a la necesidad de dar salida a los inventarios acumulados durante los años de recesión y como parte de una estrategia de los comerciantes para mantenerse en el mercado.

Con el fin de presentar algunas cifras que oriente durante la preparación de las ofertas, se ha preparado el siguiente cuadro con precios promedio, de acuerdo a los datos disponibles, de los valores de importación y del consumo aparente por grupo de revestimientos cerámicos.

**Alemania: Precios promedio por tipo de baldosas cerámicas
(Miles de USD)**

| Tipo de baldosa | 1997 | | 1998 |
|--|-------------|------------------|----------------------------|
| | Importación | Consumo aparente | (Ene.-Oct.) Importación |
| Baldosas sin barnizar, superficie < 49 cm | 11.41 | -- | 11.36 |
| Baldosas hendidas sin barnizar | 6.78 | 11.35 | 7.55 |
| Otras baldosas de gres, sin barnizar | 10.37 | 11.94 | 10.64 |
| Otras baldosas de loza, sin barnizar | 9.49 | -- | 8.64 |
| Las demás baldosas sin barnizar | 9.93 | -- | 9.24 |
| Baldosas barro común, barnizadas, sup.<49cm ² | 8.96 | -- | 9.13 |
| Demás baldosas barnizadas, superficie <49cm ² | 4.25 | 7.80 | 5.56 |
| Baldosas hendidas barro común barnizadas | 12.71 | -- | 11.89 |
| Baldosas barro barnizadas, espesor =<15 mm | 5.07 | -- | 5.35 |
| Baldosas barro barnizadas, espesor >15mm | 10.80 | -- | 12.95 |
| Demás baldosas hendidas barnizadas | 8.77 | 8.79 | 7.34 |
| Baldosas barnizadas, superficie =<90cm ² | 12.08 | -- | 17.37 |
| Otras baldosas de gres barnizadas | 7.65 | 8.03 | 8.21 |
| Otras baldosas de loza barnizadas | 7.59 | 7.54 | 7.61 |
| Demás baldosas barnizadas | 9.49 | 8.10 | 9.59 |

Fuente: elaboración propia con base en datos de la Oficina Federal de Estadística

Cabe mencionar que, en cuanto al esquema normal de fijación de precios al consumidor, los comerciantes aplican un factor que va de 2.0 a 2.2 el precio de compra, al vender la mercancía, Este valor de venta, a su vez, representaría para el consumidor final sólo un tercio del gasto total de tenerlo instalado, debido al elevado costo de la mano de obra especializada para esta operación. Razón por la que el sistema "Do it yourself" continúa en expansión.

III. COMERCIALIZACIÓN

3.1 Canales de comercialización

Los canales de distribución típicos para los revestimientos cerámicos en Alemania están conformados por los mayoristas y los detallistas, tanto especializados en este tipo de elementos, como de materiales para la construcción en general; también participan empresas instaladoras, quienes en los últimos tiempos han empezado a importar directamente de productores extranjeros y a sólo vender estos productos, sin llegar a instalarlos, debido a los altos costos que implica este servicio a los consumidores. Además, el servicio que dan los especialistas, en busca de la completa satisfacción y la seguridad de sus clientes, es muy estimado los consumidores finales.

Cada uno de intermediarios de la distribución tiene contacto directo, en mayor o menor grado, con el consumidor final. Por ejemplo, en el caso de los grandes mayoristas, ellos cuentan con tiendas de atención directa al consumidor final y es gracias al mayor margen obtenido de esta forma que muchos de ellos pueden seguir operando.

Por lo tanto, el interés de los exportadores extranjeros se debe concentrar en los mayoristas y los minoristas con un alto nivel de ventas. Los minoristas de tamaño medio no pueden darse el lujo de operar con almacenes grandes intensivos en capital.

Canales de distribución para las losetas de mármol en Alemania

| <u>Exportador</u> | <u>Productor</u> |
|-------------------------------|-----------------------|
| Representante | |
| Importador | Mayorista |
| Tiendas Especializadas | Minoristas |
| Instalador | Contratista |
| | <u>Usuario</u> |

3.2 Prácticas de importación

El transporte marítimo es el más apropiado para el envío de contenedores con planchas de mármol desde México a Alemania, por resultar más económico, aproximadamente USD 1,200.00 por un contenedor de 20 pies.

El embalaje empleado comúnmente consiste en cajas de madera con flejes, que contienen los paquetes de los azulejos, mosaicos y demás baldosas protegidas con hojas de poliuretano.

3.3 Normas de calidad

Existe una Directiva del Consejo de la Unión Europea (93/68/CEE), del 22 julio de 1993, que comprende los materiales de construcción. Sin embargo, Alemania no la ha adoptado, sino que aún fundamenta su legislación para productos de construcción en la anterior Directiva del Consejo, la 89/106/CEE del 21 de diciembre de 1988.

No existe una obligación oficial de cumplir con normas para los revestimientos cerámicos en Alemania. Sin embargo, los consumidores alemanes prefieren adquirir productos que cumplan con lo dispuesto por el Instituto Alemán de Normatividad - DIN (Deutsches Institut für Normung e.V.), cuyos datos son:

Instituto Alemán de Normatividad
DIN Deutsches Institut für Normung e. V., 10772 Berlin
Tel.: +49 30 26 01-23 32
Fax.: +49 30 26 01-11 94
E-Mail: geuther@aoe.din.de
At'n.: Sr. Albrecht Geuther

El DIN - Manual 89 comprende las normas específicas que se aplican a los azulejos y baldosas, de acuerdo con el Reglamento de Contratación para la Ejecución de Obras – VOB (Verdingungsordnung für Bauleistungen), que establece los principios legales de los contratos de las obras. Así se derivan especificaciones técnicas para contratos de obras con azulejos y baldosas, como son las DIN 18299 y DIN 18352.

Resultan de gran importancia para los productores y comerciantes alemanes considerar en los productos factores que cumplan con la satisfacción y seguridad del cliente, como el desgaste y el grado antiderrapante que puedan tener los pisos.

3.4 Mecanismos de promoción

En este mercado tan competido, resulta indispensable mantener una estrecha relación con los compradores alemanes, a través de visitas frecuentes, individuales o como parte de misiones comerciales del sector de la construcción, sobre todo durante la etapa de introducción de los productos. Así se propiciará un mejor entendimiento y la confianza necesaria para actuar juntos de acuerdo con la evolución del mercado.

Las ferias especializadas en el sector de la construcción que se realizan en Alemania son otros instrumentos muy importantes para detectar contactos y fortalecer las relaciones comerciales. A continuación, se presenta un cuadro sinóptico de las principales ferias del sector de la construcción.

Alemania: Principales ferias del sector de la construcción

| Feria | Ciudad | Fecha | Frecuencia | Expositores | Visitantes | Productos y Servicios |
|--|---------|----------------------------|------------|-----------------|-------------------|--|
| BAU | Munich | Enero 2001 | Bienal | 1,574 (1999) | 200,000 (1999) | Materiales, elementos y tecnología para construcción |
| BAUTEC | Berlín | 16 – 2 Febrero 2000 | Bienal | 1,451 (1998) | 163,928 (1998) | Materiales, elementos y tecnología para construcción |
| DIY'TEC / INT. EISEN- WARENMESSE | Colonia | 12 - 15 Marzo 2000 | Anual | 3,151 (1998) | 94,877 (1997) | Materiales para construcción, elementos "Do it yourself" y ferretería en general |
| BAUFACH - BAUFACHMESSE | Leipzig | 20 - 24 Octubre 1999 | Bienal | 1,592 (1997) | 102,595 (1997) | Materiales, elementos y tecnología para construcción |

IV. ANÁLISIS DE OPORTUNIDADES DEL MERCADO PARA LOS EXPORTADORES

El alto grado de competencia ejercida en este mercado, tanto por parte de los productores alemanes, como de los proveedores italianos y españoles, entre otros, demanda a los exportadores mexicanos una capacidad de exportación adecuadamente estructurada, que comprenda acciones encaminadas a sostener una estrecha relación con los importadores, presentando una alta calidad del producto, precios competitivos y volumen constante, así como seriedad, por lo que se refiere a mantener el nivel de dichos factores durante el desarrollo de sus relaciones comerciales con este país.

Los exportadores deben considerar que sus materiales estén bien protegidos con empaques que sean fáciles de manejar e indiquen, en idioma alemán, la forma de trabajar e instalar los materiales. Actualmente, tres cuartas partes de las instalaciones las realizan los mismos propietarios de las casas, con el fin de evitar el alto costo de la mano de obra especializada, fortaleciendo la tendencia del "Hágalo usted mismo".

La mayoría de ellos no desean tanto productos baratos, sino con calidad y diseño. Se ha detectado interés de importadores alemanes por adquirir productos mexicanos rústicos, elaborados a mano, con diseños y colores típicos, como son las baldosas tipo "Saltillo" y los azulejos de Talavera, con niveles de calidad y seguridad aceptables por el consumidor final.

La distancia entre ambos países es la principal barrera para la exportación de los productos mexicanos. El incremento del precio y el mayor tiempo requerido para la entrega de las mercancías, es el origen de que exista aún un considerable desconocimiento por parte de los importadores y consumidores alemanes acerca de los revestimientos cerámicos para pisos y paredes mexicanos.

De ahí que sea conveniente analizar las diversas opciones que coadyuven al acercamiento de los productos mexicanos al mercado y reduzcan reducir sus diferencias competitivas, como puede ser la instalación de bodegas o el empleo de los servicios de logística de empresas europeas, almacenando y distribuyendo las mercancías para proveer a los clientes en Alemania y, en general, del continente europeo, aún de cantidades pequeñas.

Asimismo, debe observarse que las características técnicas de sus productos se apeguen a los requisitos de calidad y seguridad. Asimismo, resulta muy conveniente lograr facilidad de instalación, siguiendo.

V. PRINCIPALES IMPORTADORES EN ALEMANIA

| | |
|--|---|
| Alexander Ritz Fliesen und Marmorhandel Herboldshof 26 90765 Fürth Tel.: (0911) 76 76 70 Fax: (0911) 767 03 53 | Domus Ute Kaepfel Mögeldorfer Hauptstraße 18 90482 Nürnberg Tel.: (0911) 54 67 67 Fax: (0911) 54 22 46 |
| Baustoff-Union GmbH & Co. KG Dresdener Str. 14 52068 Aachen Tel.: (0241) 518 90 / (51 89-126) Fax: (0241) 518 91 10 | EK Grosseinkauf eG Elpke 109 D-33605 Bielefeld Tel: (0521) 20920 Fax: (0521) 2092166 |
| Bauhaus Hauptverwaltung Deutschland Gutenbergstr. 21 D-68167 Mannheim Tel: (0621) 39050 Fax: (0621) 373290 | Fliesen-Ecke Inh. Klaus Ludolph Hallstadter Str. 43 96052 Bamberg Tel.: (0951) 662 55 Fax: (0951) 664 18 |
| BayWa AG München Postf. 81 01 08 D-81901 München Tel: (089) 92220 Fax: (089) 92223448 | Globus SB-Warnhaus Wiesental GmbH & Co. KG Gewerbegebiet Ost D-68753 Waghäusel Tel: (07254) 9860 Fax: (07254) 986199 |
| Breckwoldt GmbH Dorotheenstr. 82 22301 Hamburg Tel.: (040) 27 07 30 Fax: (040) 27 07 32 86 | H. E. Hoppe KG Außenhandel GmbH Friedensallee 48 22765 Hamburg Tel.: (040) 39 15 11 Fax: (040) 39 00 792 |
| Carl Knauber GmbH & Co. Postf. 17 02 09 D-53028 Bonn Tel: (0228) 5120 Fax: (0228) 512150 | H.U.H. Welscheit GmbH & Co. Kg / Creativ Keramik GmbH Am Stadion 4 58540 Meinerzhagen Tel.: (02354) 60 75 Fax: (02354) 67 85 |
| Caspar & Co. Zentrum für Haustechnik Dresdener Str. 15 52068 Aachen Tel.: (0241) 50 50 51 / 94 50 Fax: (0241) 50 77 60 / 94 56 10 | Hagebau – Handelsgesellschaft für Baustoffe mbH & Co KG Celler Str. 47 D-29614 Soltau Tel: (05191) 8020 Fax: (05191) 802191 |
| Deutsches Baustoffkontor Wichmann & Mahrtd (GmbH & Co.) Hellbrookstr. 7 22305 Hamburg Tel.: (040) 611 60 60 / 16 16 / (16 17 05) Fax: (040) 611 60 621 / 16 17 00 | Harry G. Zentner GmbH & Co.KG Industriestr. 46 90765 Bislohe Tel.: (0911) 30 20 63 Fax: (0911) 30 18 68 |
| Distributa Warenhandel GmbH & Co Grosshandels KG Industriestr. 22 D-66740 Saarlouis Tel: (06831) 1770 Fax: (06831) 43249 | Hasselwerder Handels-, Baustoff- Vertriebs GmbH & Co. KG Uwestr. 3 22525 Hamburg Tel.: (040) 54 65 35 Fax: (040) 54 52 62 |
| Heinrich Dederichs Mechenstr. 38 | Nürnberger Bund AG Theodor Althoff-Str. 10 |

| | |
|---|---|
| 53129 Bonn Tel.: (0228) 23 20 68-69 Fax: (0228) 23 20 67 | D-45117 Essen Tel: (0201) 18930 Fax: (0201) 1893297 |
| Hesse, André & Co. (GmbH & Co.) Rathausstr. 12 20095 Hamburg Tel.: (040) 32 72 51 Fax: (040) 33 50 90 | OBI Heimwerkermarkt AG Postf. 1270 D-42905 Wermelskirche Tel: (02196) 8601 Fax: (02196) 761555 |
| Hornbach-Baumarkt AG D-76878 Bornheim Tel: (06348) 600 Fax: (06348) 604000 | Paul Geldmacher GmbH Schmickstr. 37 60314 Frankfurt Tel.: (069) 405 00 20 / (94 961-246) Fax: (069) 495 00 22 60 |
| Horst Korbi & Söhne Bremer Straße 140 A 27751 Delmenhorst Tel.: (04221) 710 48 / 49 Fax: (04221) 702 80 | Peter Pung Fliesen Center Provinzialstr. 12a 53127 Bonn Tel.: (0228) 25 30 68 / 91 89 90 Fax: (0228) 25 01 61 / 91 89 980 |
| Interpares Mobau Handelsgesellschaft mbH & Co. KG Daimlerstr. 5d D-76185 Karlsruhe Tel: (0721) 97280 Fax: (0721) 9728292 | Praktiker Bau- und Heimwerkermärkte AG Am Tannenwald 2 D-66458 Kirckel Tel: (06849) 9500 Fax: (06849) 952292 |
| J. N. Köbig GmbH Rheinallee 161 55120 Mainz Tel.: (06131) 69 41 / (694-227) Fax: (06131) 69 42 70-71 | Raab Karcher Baustoffe GmbH Hanauer Landstraße 150 60314 Frankfurt Tel.: (069) 405 05 02 Fax: (069) 405 05 299 |
| Lidl & Schwarz Stiftung & Co. KG Rötelstr. 35 D-74172 Neckarsulm Tel: (07132) 9400 Fax: (07132) 940200 | REWE-Zentral AG Postf. 10 15 28 D-50455 Köln Tel: (0221) 1490 Fax: (0221) 1499000 |
| Marbo Fliesenhandel GmbH Zweibrückenstr. 13 B 20539 Hamburg Tel.: (040) 78 27 34 Fax: (040) 789 26 91 | Schlenkhoff Das Baumarktsortiment GmbH Werderstraße 53 a 44628 Herne Tel.: (02323) 138 30 / 98 91 20 Fax: (02323) 98 90 / 896 98 / 98 91 49 |
| Martens und Kaiser GmbH Neßdeich 196 21129 Hamburg Tel.: (040) 742 81 98 / (742 47 26) Fax: (040) 77 06 15 | Schlenkhoff Das Baumarktsortiment GmbH Werderstraße 53 a 44628 Herne Tel.: (02323) 138 30 / 98 91 20 Fax: (02323) 98 90 / 896 98 / 98 91 49 |
| Marktkauf GmbH Postf. 11 05 51 D-33665 Bielefeld Tel: (05205) 9930 Fax: (05205) 993267 | Stinnes Baumarkt AG Uhlandstr. 1 D-73734 Esslingen Tel: (0711) 38030 Fax: (0711) 3803291 |

VI. BIBLIOGRAFÍA

| Título | Autor / Editor | Año |
|--|--------------------------------|-------------------------|
| Construcción: Productos de Construcción | Unión Europea: Eur-Lex | 1999 |
| Deutscher Gebrauchs-Zolltarif Aussenhandel | Richard Hermes Verlag GmbH | 1999 |
| Produktion im Produzierenden Gewerbe | Oficina Federal de Estadística | 1995 - 1997 y Oct.-1998 |
| Baustoff Technik | Oficina Federal de Estadística | 1997 |
| Baustoffmarkt | Gert Wohlfarth GmbH | 1998 y 1999 |
| Boletines de Prensa | Gert Wohlfarth GmbH | 1998 y 1999 |
| | Feria de Munich | 1999 |