

El mercado de los materiales de construcción en Arabia Saudí

El mercado de los materiales de construcción en Arabia Saudí

Esta nota ha sido elaborada por Sancho Álvarez
Álvarez bajo la supervisión de la Oficina Económica y
Comercial de la Embajada de España en Riad

Mayo de 2007

ÍNDICE

1.INTRODUCCIÓN	4
1. Geografía	4
2. Demografía	4
3. Idioma	5
4. Marco político	5
5. Coyuntura económica	5
6. Relación comercial bilateral (España - Arabia Saudí)	6
2.SITUACIÓN DEL SECTOR EN ARABIA SAUDÍ	8
1. Coyuntura actual	8
2. PRODUCCIÓN	9
3. Comercio EXTERIOR	10
3.SITUACIÓN DE LAS EXPORTACIONES ESPAÑOLAS A ARABIA SAUDÍ	11
1. Definición del sector	11
2. Evolución reciente de las exportaciones españolas hacia Arabia Saudí	12
3. Análisis por partidas	13
4.ACCESO AL MERCADO	18
1. Entrada al mercado	18
2. Barreras de entrada	19
3. Estándares y aranceles	19
4. Medios de pago y cuestiones financieras	20
5.CONCLUSIONES	21
6.PRINCIPALES FERIAS RELACIONADAS CON EL SECTOR	23
7.PRINCIPALES EMPRESAS DEL SECTOR	25
8.OTROS CONTACTOS DE INTERÉS	31

I ■ INTRODUCCIÓN

La presente nota se centra en el estudio del sector de los materiales de construcción en Arabia Saudí. Como veremos, se trata de un mercado muy atractivo para los exportadores españoles dado el auge de la construcción en el país. Sin embargo antes de abordar el análisis propiamente dicho es necesario realizar una breve presentación general del país.

1. GEOGRAFÍA

El Reino de Arabia Saudí, con una extensión de 2.150.000 Km.2, cubre casi el 80% de la Península Arábiga. Su costa occidental se extiende a lo largo de 1.760 Km. del Mar Rojo y su costa oriental por 560 Km. del Golfo Arábigo o Pérsico. Al Este se encuentran el Reino de Bahrein, Qatar y los Emiratos Árabes Unidos. En el Norte linda con Jordania, Irak y Kuwait y en el Sur con la República del Yemen y el Sultanato de Omán.

Los principales núcleos económicos y comerciales del país, se concentran en las principales tres regiones: Occidental (Jeddah, Yanbu, Meca y Medina), Central (Riyadh), Oriental (Dammam, Khobar, Dhahran

2. DEMOGRAFÍA

La mayoría de la población es árabe, si bien existe una población inmigrante muy numerosa que procede principalmente del subcontinente indio (India, Pakistán, Bangladesh), así como de Filipinas, Indonesia y el nordeste y este de África.

La población en 2005 era de 24'6 millones de habitantes de los cuales el 27'08% son extranjeros. Aún no se conocen los datos oficiales para 2006 pero se estima que la población alcanza ya los 25'3 millones. El 56'7% de los habitantes son hombres y el 43'3% mujeres. La tasa de crecimiento demográfico fue superior al 3% en 2006, con una población muy joven. La densidad de población es de 11'8 habitantes por km², aunque repartida de forma muy irregular, con grandes concentraciones de población en las regiones costeras y los alrededores de la capital que contrastan con las grandes extensiones desérticas de las regiones del interior. Las principales ciudades son Riyadh, la capital, con 5 millones de habitantes; Jeddah, con 3'2 millones; La Meca, con 1'5 millones; el triángulo Dammam-Khobar-Dhahran, donde se concentran 2 millones de habitantes; y Medina, con 900.000 habitantes.

3. IDIOMA

La lengua oficial es el árabe, aunque en el mundo de los negocios es habitual el uso del inglés.

4. MARCO POLÍTICO

Arabia Saudí es una monarquía islámica, cuyo Rey, Abdullah ben Abdul Aziz Al Saúd, con el título oficial de Custodio de las Dos Sagradas Mezquitas, es el Jefe de Estado desde el 1 de agosto de 2005. El cargo de Primer Ministro está atribuido al Rey, el cual nombra y preside el Consejo de Ministros. Las decisiones de este Consejo, se toman por votación mayoritaria, si bien siempre requieren la aprobación real. El Rey junto con el Consejo de Ministros, ostentan los poderes legislativo y ejecutivo. El Rey tiene la potestad de cesar a los Ministros y de adoptar decisiones en contra del parecer del Consejo.

En marzo de 1992 el Rey Fahd publicó las llamadas Leyes Básicas, que definen el sistema de gobierno saudí y que declaran que la Constitución del país está constituida por la Sharia o ley islámica, emanada del Corán y la Sunna (el relato de las palabras y vida del Profeta Mahoma). De acuerdo con esta constitución, no hay parlamento en Arabia Saudí. Sí existe un Consejo Consultivo, aunque con funciones únicamente consultivas. Éste está formado por 90 miembros y un presidente, nombrados por el Rey para un periodo de cuatro años.

En materia política, el Rey Abdullah ha adoptado una línea reformista tratando de mantener el equilibrio entre los sectores favorables al cambio y los conservadores.

5. COYUNTURA ECONÓMICA

Arabia Saudí es el mayor productor mundial de petróleo con 9'2 millones de barriles/día (M b/d) de una producción total mundial de 85 M b/d, de la que la OPEP suministra la tercera parte. Arabia Saudí es también el mayor exportador del mundo, con más de 8 millones de barriles/día y alberga las mayores reservas, declaradas en 264.200 millones de barriles. La producción saudí de petróleo equivale a 5 veces el consumo anual de petróleo de España.

El PIB creció un 4'2% en 2006, alcanzando un valor nominal de 347.400 millones de dólares. Las exportaciones de petróleo representaron en 2006 el 76% de las exportaciones del país. Evidentemente el petróleo es el elemento dominante de esta economía. En los últimos años se ha registrado un aumento de la producción, pasando de 7 M b/d en promedio anual en 2003 a 9'2 M b/d en 2006. Este aumento y la evolución del precio medio en ese periodo han permitido una tasa media de crecimiento de la economía saudí del 6% anual entre 2003 y 2006, con un aumento de renta per cápita desde los 9.600 dólares de 2003 a 13.731 dólares en 2006.

Arabia Saudí además tiene importantes reservas de gas, las cuartas del mundo tras Rusia, Irán, y Qatar. De momento estas reservas no están siendo explotadas.

En cuanto a comercio exterior, en el año 2006 las exportaciones saudíes se situaron en 207.783 millones de dólares, frente a importaciones por 64.159 millones, lo que dio lugar a un superávit comercial de 143.624 millones de dólares. El saldo por cuenta corriente fue de

EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN ARABIA SAUDÍ

103.773 millones de dólares en 2006 (30% del PIB), tras el récord de 87.131 millones de dólares el año anterior.

Desde 1970 la política económica se guía por planes quinquenales. En los últimos años se centra en contener el aumento del gasto público y crear las condiciones para atraer inversiones en infraestructuras, manufacturas e hidrocarburos. El presupuesto estatal de gasto para el año 2007 es de 101.300 millones de dólares. El petróleo aportó en 2006 el 84% de los ingresos del presupuesto del Estado. Los elevados precios del petróleo han dado lugar a cuatro años de superávit presupuestario extraordinario: 4'5% del PIB en 2003, 11'4% en 2004, 18'8% en 2005 y 20'3% del PIB en 2006.

La bonanza económica está siendo aprovechada por las autoridades para introducir cambios estructurales en forma de des-regulación y apertura al exterior. Por ejemplo, Arabia Saudí tiene aranceles muy reducidos para la mayoría de los productos e ingresó en diciembre de 2005 en la OMC; es socio de una Zona de Libre Comercio (el Consejo de Cooperación del Golfo, CCG, formado por Arabia Saudí, Bahrain, Emiratos Árabes Unidos, Kuwait, Omán y Qatar) y está negociando un Acuerdo de Libre Comercio con la U.E.

Ejemplos concretos de desregulación han sido la introducción de competencia en telefonía móvil y la autorización de entrada a bancos extranjeros de países del Golfo. Se ha autorizado la inversión extranjera en el sector de agua y producción de energía eléctrica.

Los sectores con mayor expectativa de atracción de inversión extranjera directa son el de telecomunicaciones y el inmobiliario.

La moneda local, el rial Saudí, tiene un tipo de cambio fijo con el dólar americano a razón de 3'75 riales por dólar.

6. RELACIÓN COMERCIAL BILATERAL (ESPAÑA - ARABIA SAUDÍ)

La gran economía que es Arabia Saudí tiene un enorme valor para España. El año 2006 nuestras exportaciones ascendieron a 685 millones de euros, con un incremento del 11% (tras el 8% un año antes), lo que convierte a este país en el segundo cliente de España en Oriente Medio, con el 18% de nuestras exportaciones a la zona, tres décimas por detrás de Emiratos Árabes Unidos.

Nuestro déficit comercial fue en 2006 de 2.417 millones de euros, pero se debió en su mayor parte a que nuestras importaciones consisten fundamentalmente en combustibles (el 72%). Arabia Saudí fue nuestro segundo suministrador de crudo.

Nuestra principal exportación es la ingeniería, con miles de millones de dólares en contratos adjudicados a empresas españolas para los próximos años. A ello le siguen los revestimientos cerámicos, donde nuestros productos gozan de reconocimiento de alta gama, productos siderúrgicos, químicos, moda y prendas de vestir, material eléctrico, otros materiales de construcción, semimanufacturas de madera y papel, piedra natural y sus manufacturas y equipos para la manipulación de fluidos.

Desde el punto de vista de nuestro estudio, es interesante reseñar que nuestro principal producto de exportación hacia Arabia Saudí a lo largo de los últimos 5 años fueron los revestimientos cerámicos. Las exportaciones de éste producto alcanzaron en 2006 los 68'9 millones

EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN ARABIA SAUDÍ

de euros, lo que hace de Arabia Saudí nuestro 7º mercado a nivel mundial para este producto.



II. SITUACIÓN DEL SECTOR EN ARABIA SAUDÍ

1. COYUNTURA ACTUAL

El sector de la construcción en el Consejo de Cooperación del Golfo, CCG, (Arabia Saudí, Bahrain, Emiratos Árabes Unidos, Kuwait, Omán y Qatar) es el de mayor crecimiento del mundo, con unos 16'35 millones de metros cuadrados de nueva construcción previstos para 2010. Este dato significa un crecimiento de un 565 por ciento desde el año 2000.

En lo que respecta a Arabia Saudí, un 30% del espacio construido para el 2010 en los países del CCG será en su territorio, lo cual situá al Reino en el segundo puesto tras Emiratos Árabes Unidos.

El Reino de Arabia Saudí es uno de los principales mercados de Oriente Medio para el sector de la construcción, por delante de países más poblados como Turquía o Irán. La construcción es el segundo sector económico del país, sólo por detrás del petrolífero, con una contribución al PIB del 4'7% en 2005. En el año 2006 se alcanzaron los 4'45 millones metros cuadrados disponibles en Arabia Saudí, de los cuales 2'1 corresponden a la capital Riad y 1'7 a Jeddah (en la costa occidental del país). Durante el ejercicio 2006 se construyeron 765.000 metros cuadrados en Riad y 870.000 en Jeddah. En el año 2010 se espera alcanzar, los 6'95 millones de metros cuadrados en Arabia Saudí, un 56% más que en la actualidad.

El fuerte crecimiento demográfico impulsa la demanda de viviendas e infraestructuras. Se prevé que la población saudí puede pasar de los 25'3 millones actuales a cerca de 44 en 2020. La capital Riad es un claro ejemplo de esta situación, con un crecimiento que se estima en torno al 8% anual. La principal consecuencia de este hecho es la necesidad de fuertes inversiones en infraestructuras y vivienda en los próximos años. Se habla de la necesidad de más de 4'5 millones de viviendas en los próximos años, 600.000 de las cuales únicamente en el área metropolitana de Riad. El stock de viviendas en Arabia Saudí era de 4'39 millones en 2004. Para 2020 se estima que deberá alcanzar los 7'01 millones. Esto supone la construcción de 2'62 millones de viviendas, a un ritmo de más de 160.000 unidades anuales. En tér-

EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN ARABIA SAUDÍ

minos monetarios estas cifras suponen una inversión total de 320.000 millones de dólares americanos, a una media de 20.000 millones de dólares anuales.

Al crecimiento demográfico debemos añadirle la abundancia de liquidez fruto de los altos precios del petróleo y los bajos tipos de interés y la introducción de nuevos productos financieros. La conjunción de estos factores tiene como resultado que se prevea que en los próximos años el sector de la construcción va a seguir creciendo a ritmos superiores a los del conjunto de la economía saudí.

Las autoridades saudíes quieren aprovechar la bonanza económica para afrontar la ejecución de importantes proyectos de infraestructuras. El presupuesto para 2007 prevé fuertes inversiones en campos como la educación y la formación profesional (25.787 millones de dólares americanos) y la sanidad (10.533 millones de dólares americanos).

Es importante señalar que el sector privado está ejecutando buen número de grandes proyectos, destacando la construcción de infraestructuras relacionadas con la industria del petróleo (refinerías, oleoductos...), complejos de oficinas, hoteles, centros comerciales, complejos residenciales o plantas industriales. La mayor parte de estos proyectos están siendo ejecutados fundamentalmente por compañías locales, americanas, británicas, francesas, asiáticas o españolas.

En este contexto de fuerte demanda se espera que los precios de los materiales de construcción mantengan una tendencia al alza, incluyendo el cemento, que se importa ya libre de aranceles para frenar su aumento de precio, y el acero, cuyo precio se está disparando ante la insuficiencia de la oferta para satisfacer la creciente demanda del mercado.

2. PRODUCCIÓN

Beneficiándose del efecto arrastre generado por el auge del sector de la construcción, el sector de los materiales también ha registrado un fuerte crecimiento en los últimos años. Se ha desarrollado una industria local y según el Ministerio Saudí de Economía y Planificación, en enero de 2005 estaban registradas 593 fábricas de materiales de construcción, incluyéndose en estos productos como el cemento (ver anexo estadístico), el vidrio, el acero, el granito, el mármol o el yeso (ver anexo estadístico), entre otros.

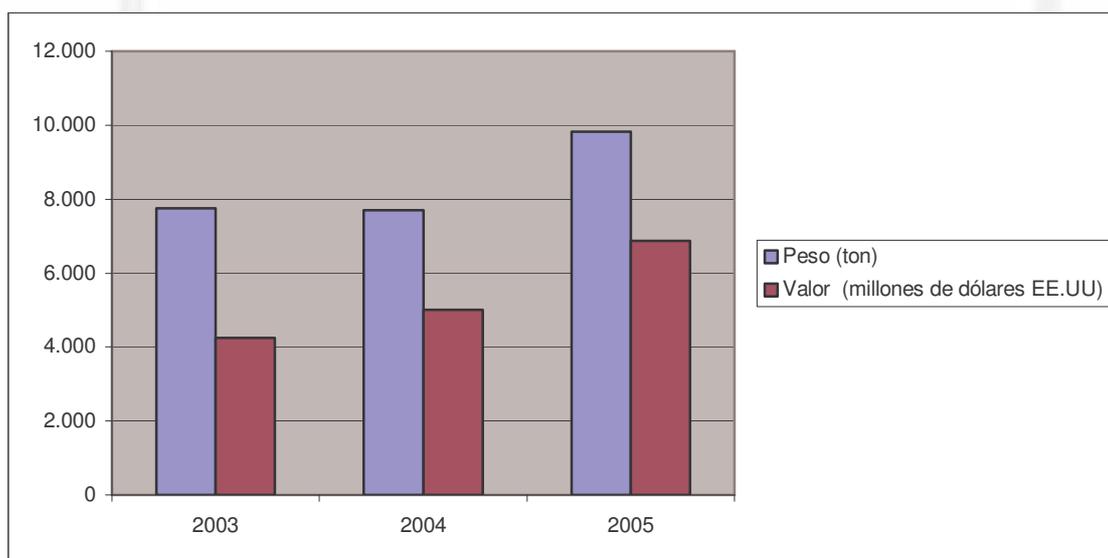
Sin embargo, la producción local aún no es competitiva: no puede competir en calidad y diseño con los productos importados de Europa o Norteamérica, ni puede competir en precios con la producción proveniente del Sudeste Asiático. Además desde el punto de vista cuantitativo, el nivel de producción local no es suficiente para satisfacer las necesidades del mercado interno, por lo que el Reino sigue importando el grueso de los materiales de construcción que precisa para sus proyectos de construcción. Sus importaciones de esta partida se elevaron en 2005 a 25.802 millones de riales saudíes, unos 6.880 millones de dólares americanos.

3. COMERCIO EXTERIOR

Importaciones totales de material de construcción

2003		2004		2005	
Peso (ton)	Valor (millones de dólares EE.UU)	Peso (ton)	Valor (millones de dólares EE.UU)	Peso (ton)	Valor (millones de dólares EE.UU)
7.761	4.253	7.703	4.999	9.823	6.880

Fuente: Ministerio Saudí de Economía y Planificación



Como vemos, las importaciones de materiales de construcción siguen una tendencia alcista, que es fiel reflejo del desarrollo del sector de la construcción anteriormente señalado. Este crecimiento de las importaciones debería continuar durante los próximos años, al menos mientras no se altere el patrón actual de fuerte crecimiento demográfico combinado con bonanza económica derivada de los altos precios del crudo.

III. SITUACIÓN DE LAS EXPORTACIONES ESPAÑOLAS A ARABIA SAUDÍ

1. DEFINICIÓN DEL SECTOR

Dado lo amplio del concepto de materiales de construcción, a partir de este punto nuestro estudio se va a centrar en un estudio pormenorizado de aquellas partidas con mayor volumen de exportación con destino a Arabia Saudí.

Las principales partidas de exportación con destino a Arabia Saudí en 2006 fueron las siguientes:

Producto	Valor en millones de euros Fuente: Estacom
6908-Losas y baldosas, de cerámica, barnizadas o esmaltadas, para pavimentación o revestimiento; cubos, dados y artículos similares, de cerámica, para mosaicos, barnizados o esmaltados, incluso con soporte	80'4
2515-Mármol, travertinos, ecaussines y demás piedras calizas de talla o de construcción de densidad aparente superior o igual a 2,5, y alabastro, incluso desbastados o simplemente troceados, por aserrado o de otro modo, en bloques o en placas cuadradas o rectangulares	18'8
8481-Grifería y similares, incluidas las válvulas reductoras de presión y las válvulas termostáticas	11'3
4418-Obras y piezas de carpintería para construcciones, incluidos los tableros celulares, los tableros ensamblados para revestimiento de suelo y tablillas para cubierta de tejados o fachadas (shingles y shakes), de madera	7'9
6802-Piedras de talla o de construcción trabajadas (excluida la pizarra) y sus manufacturas (excepto de la partida 6801); cubos, dados y artículos similares para mosaicos, de piedra natural, incluida la pizarra, aunque estén sobre soporte; gránulos, tasquiles (fragmentos) y polvo de piedra natural, incluida la pizarra, coloreados artificialmente	4'5
6902- Ladrillos, placas, baldosas y demás piezas cerámicas análogas de construcción, refractarios (excepto los de harinas silíceas fósiles o de tierras silíceas análogas)	2'3
6910-Fregaderos (piletas de lavar), lavabos, pedestales de lavabo, bañeras, bidés, inodoros, cisternas (depósitos de agua) para inodoros, urinarios y aparatos fijos similares, de cerámica, para usos sanitarios	2'2
TOTAL	127'4

2. EVOLUCIÓN RECIENTE DE LAS EXPORTACIONES ESPAÑOLAS HACIA ARABIA SAUDÍ

	2004	2005	2006
Exportaciones totales. Millones de euros	570'5	618'8	684'8

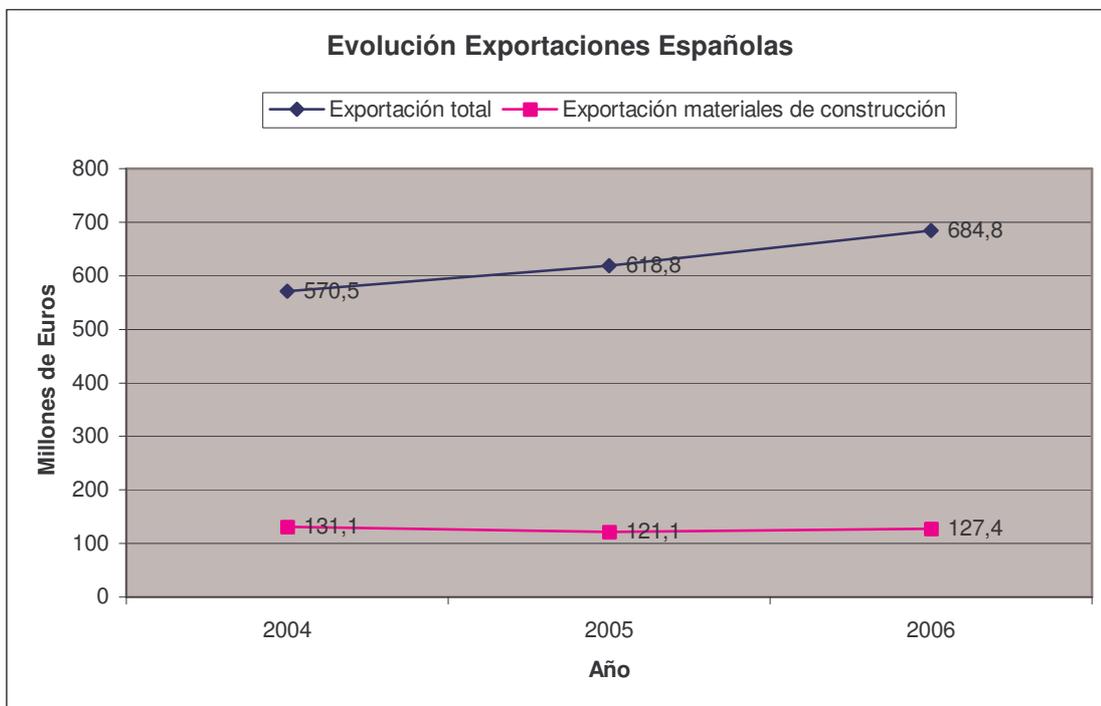
Fuente: Estacom

Las exportaciones españolas con destino a Arabia Saudí siguen una tendencia continuada al alza, que sin embargo no es capaz de enjuagar el déficit comercial en nuestras relaciones bilaterales. En cualquier caso hay que tener presente que dicho déficit comercial es consecuencia de las importaciones de hidrocarburos, que representan el 72% de las importaciones españolas provenientes de Arabia Saudí.

Exportaciones de materiales de construcción (partidas 6908, 2515, 8481, 4418, 6802, 6902, 6910)	2004	2005	2006
En miles de toneladas	530'1	504'3	448'5
En millones de euros	131'1	121'1	127'4
Porcentaje respecto de las exportaciones totales	22'9 %	19'5 %	18'6%

Fuente: Estacom

Como vemos, los materiales de construcción constituyen uno de los principales productos de exportación española con destino a Arabia Saudí. De hecho suponen casi una quinta parte del valor de las exportaciones totales de España con destino a este país. Sin embargo, las exportaciones españolas de materiales de construcción se están estancando y no están creciendo en la misma proporción que nuestras exportaciones totales, como se desprende del hecho de que el porcentaje de exportaciones de materiales de construcción sobre el de exportaciones totales se va reduciendo paulatinamente.



3. ANÁLISIS POR PARTIDAS

6908-Losas y baldosas, de cerámica, barnizadas o esmaltadas, para pavimentación o revestimiento; cubos, dados y artículos similares, de cerámica, para mosaicos, barnizados o esmaltados, incluso con soporte	2004	2005	2006
En millones de euros	100'6	89'2	80'4
En miles de toneladas	501'3	469'6	405

Fuente: Estacom

Esta partida constituye la principal exportación española hacia Arabia Saudí. Los productos cerámicos españoles gozan de gran prestigio en el mercado saudí, tanto por su calidad como por el hecho de que sus diseños son los que más se ajustan al gusto local.

Sin embargo, las exportaciones españolas de esta partida se enfrentan al problema de unos precios que algunos importadores saudíes consideran excesivos. En ciertos casos, el precio de venta al público de los productos cerámicos chinos es inferior al precio de fábrica en España; aún más preocupante es el hecho de que en ciertos casos los productos españoles sean más caros que los italianos, que sí son competidores directos en el mismo segmento de mercado. Consecuencia de este hecho es la tendencia al descenso de las exportaciones de esta partida que se viene apreciando a lo largo de los últimos tres años.

EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN ARABIA SAUDÍ

Por otro lado, los importadores saudíes subrayan la insuficiencia de los stocks puestos a su disposición. Así, están dejando de vender producto español no porque no tenga aceptación entre los consumidores sino simplemente porque no disponen de la cantidad de mercancía que la demanda local podría absorber.

Sólo China exporta más dentro de esta partida, aunque debemos tener en cuenta que la cerámica china no es competidora directa de la española, puesto que se posiciona en un segmento inferior del mercado, aunque las empresas saudíes del sector señalan una mejoría de la calidad de los productos chinos que a la larga podría suponer una amenaza.

Nuestro gran competidor en el campo de los revestimientos cerámicos es Italia, que goza de una gran reputación de calidad además de ofrecer diseños muy cuidados. Además, en este campo, y siempre de acuerdo con la información obtenida de las empresas locales, las empresas italianas se muestran más competitivas que las españolas incluso en precio, y servicios pre y post venta, lo que nos está restando cuota de mercado.

La producción local está despegando poco a poco, con empresas como la SAUDI CERAMICS (www.saudiceramics.com), aunque todavía no es competitiva, ni en diseño, ni en calidad, ni en precio.

2515-Mármol, travertinos, ecaussines y demás piedras calizas de talla o de construcción de densidad aparente superior o igual a 2,5, y alabastro, incluso desbastados o simplemente troceados, por aserrado o de otro modo, en bloques o en placas cuadradas o rectangulares	2004	2005	2006
En millones de euros	11	12'8	18'8
En miles de toneladas	19'4	21'4	28'8

Fuente: Estacom

El mármol y la piedra de talla constituye nuestra segunda partida de importación hacia Arabia Saudí dentro del ámbito de los materiales de construcción. Aunque por volumen se encuentra todavía lejos de las cifras de los revestimientos cerámicos, su evolución es muy favorable y desde 2004 casi se ha duplicado el volumen de exportación, pasando de 11 a 18'8 millones de euros. Se trata de un mercado muy interesante en Arabia Saudí ante la abundancia de proyectos de grandes edificios que re-claman acabados con materiales de gama alta, sin olvidar la fuerte demanda fruto de la construcción de unidades residenciales de lujo.

Sin embargo debemos tener en cuenta la competencia de países como Italia y Portugal, que también ofrecen un producto de gran calidad; o de Turquía, Brasil e India, que ofrecen precios muy inferiores.

8481-Grifería y similares, incluidas las válvulas reductoras de presión y las válvulas termostáticas	2004	2005	2006
En millones de euros	10'1	8'2	11'3
En miles de toneladas	0'9	1'1	1'5

Fuente: Estacom

EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN ARABIA SAUDÍ

La gritería y demás productos de fontanería fue en 2006 nuestra tercera partida de exportación dentro del sector que nos ocupa, con un volumen de exportación de 11'3 millones de euros, aunque éste supone una muy modesta cuota de mercado que no alcanza el 5 %. Sin embargo se están realizando progresos aunque a costa de reducir nuestros precios para ser más competitivos, tal y como demuestran nuestras cifras de exportación del año 2005, en el que nuestro volumen de exportación en términos monetarios cayó con respecto al año anterior pese a un aumento en términos de peso. Una vez más este hecho se debe a la irrupción de los productos asiáticos, en particular Chino e Indonesios que están obligando a los productores europeos a reducir sus precios para no quedar fuera del mercado.

4418-Obras y piezas de carpintería para construcciones, incluidos los tableros celulares, los tableros ensamblados para revestimiento de suelo y tablillas para cubierta de tejados o fachadas (shingles y shakes), de madera	2004	2005	2006
En millones de euros	2'7	2'8	7'9
En miles de toneladas	0'1	0'1	0'4

Fuente: Estacom

Los productos españoles se han hecho un hueco en esta partida pese a carecer de la imagen de marca de nuestros competidores europeos. Las importaciones saudíes de estos productos provienen fundamentalmente del Sudeste Asiático que ofrece una producción muy abundante y a unos precios muy competitivos, especialmente en la actual coyuntura de fortaleza del euro que encarece los productos europeos. Además las empresas asiáticas emplean políticas de marketing muy agresivas (descuentos, venta a crédito). Sin embargo, el ejercicio 2006 ha sido especialmente favorable para los productos españoles que han conseguido multiplicar por cuatro sus exportaciones, pasando de un volumen anteriormente estabilizado en torno a las 100 toneladas a las 400 del último año, aunque también a costa de reducir nuestros precios.

6802-Piedras de talla o de construcción trabajadas (excluida la pizarra) y sus manufacturas (excepto de la partida 6801); cubos, dados y artículos similares para mosaicos, de piedra natural, incluida la pizarra, aunque estén sobre soporte; granulos, tasquiles (fragmentos) y polvo de piedra natural, incluida la pizarra, coloreados artificialmente	2004	2005	2006
En millones de euros	2'4	2'9	4'5
En miles de toneladas	3'8	5'4	7'7

Fuente: Estacom

EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN ARABIA SAUDÍ

Al igual que en la partida 2515, los productos españoles de la partida 6802 muestran una evolución favorable en el mercado saudí, demostrando la fortaleza del sector español de la piedra natural. Nuestras exportaciones de esta partida mantienen una tendencia al alza tanto en peso como en valor, aunque es cierto que aún no alcanzan una cuota significativa del mercado, dominado por la producción local, junto con la de países de Oriente Medio que también son productores de piedra natural, como Jordania, Siria, Líbano o Turquía, y que por razón de su cercanía hacen frente a unos costes de transporte mucho menores. Sin embargo hay que señalar que el gran competidor de España en el mercado mundial de la piedra natural, Italia, si ha logrado hacerse con una cuota significativa del mercado, estimada en torno al 10%.

6902- Ladrillos, placas, baldosas y demás piezas cerámicas análogas de construcción, refractarios (excepto los de harinas silíceas fósiles o de tierras silíceas análogas)	2004	2005	2006
En millones de euros	1'4	2'9	2'3
En miles de toneladas	2'7	5'2	3'6

Fuente: Estacom

Para esta partida España es el cuarto proveedor de Arabia Saudí, aunque con una modesta cuota del 7'8 %, muy lejos de los principales proveedores, China (36'2 %) y Alemania (12'9%).

Los productos cerámicos españoles gozan de gran reconocimiento en el mercado saudí, aunque como ya hemos mencionado al hablar de las losas y baldosas, el aumento de sus precios les está restando cuota frente a sus competidores. Esto es evidente respecto de China, que siempre se mueve en una horquilla de precios muy por debajo de los productos españoles pero también se aprecia este problema respecto de productos provenientes de países occidentales. Es digno de reseñar el caso de los productos norteamericanos, que gracias al encarecimiento de los productos europeos por la fortaleza del euro son ahora más competitivos en precio que los nuestros, algo clave en un mercado como el saudí.

6910-Fregaderos (piletas de lavar), lavabos, pedestales de lavabo, bañeras, bidés, inodoros, cisternas (depósitos de agua) para inodoros, urinarios y aparatos fijos similares, de cerámica, para usos sanitarios	2004	2005	2006
En millones de euros	2'6	2	2'2
En miles de toneladas	1'6	1'2	1'2

Fuente: Estacom

España es el tercer proveedor de Arabia Saudí para esta partida aunque con una cuota de algo más del 8% que la sitúa muy lejos de las cuotas de mercado de los líderes del mercado, los Emiratos Árabes Unidos y China, que copan entre los dos más del 45%. En cualquier ca-

EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN ARABIA SAUDÍ

so, debemos señalar que las exportaciones emiratíes son en realidad reexportaciones de productos provenientes de terceros países.

Sin embargo, nuestro volumen de exportación se está viendo reducido debido a la incapacidad de competir en precio con los productos asiáticos, algo crucial en un mercado como el saudí en el que el precio es un factor fundamental en la elección del producto.



IV. ACCESO AL MERCADO

1. ENTRADA AL MERCADO

La figura comercial principal para introducirse en el mercado saudí sigue siendo el agente. El proceso de selección del agente es muy importante y debe llevarse con rigor, ya que de ello puede depender en buena medida el éxito en este mercado. Asimismo es preciso tener en cuenta las dificultades legales a las que se podría llegar en caso de conflicto, al tratarse de un sistema jurídico muy distinto al occidental. Una vez elegido el agente es necesaria una interrelación fluida, con apoyo y viajes frecuentes al país.

Aunque desde 2002 se permite que los inversores privados extranjeros sean propietarios del 100% del capital en la mayoría de los sectores económicos, la "joint venture" es la opción más habitual por el conocimiento que aporta el socio local. Sin embargo, en el sector de la distribución sigue estando excluida la posibilidad de propiedad 100% extranjera por lo que es necesario contar con un agente o representante local.

Para la comercialización conviene tener en cuenta a distribuidores de categoría intermedia y no limitarse sólo a los más grandes del sector, ya que éstos suelen tener relaciones sólidas con competidores.

Desde hace algún tiempo se observa en los medios económicos y comerciales saudíes, una clara tendencia a reorientar sus relaciones hacia el continente asiático (India, China y Corea) para productos de gran consumo y bajo precio, y hacia Europa para productos con marca, alto valor añadido, y/o elevado contenido tecnológico. Dada la buena predisposición existente en Arabia Saudí hacia España, aunque la mayoría de los productos españoles son todavía poco conocidos en este país, hay excelentes oportunidades para las exportaciones españolas. Para ello resulta casi imprescindible la realización de reiterados contactos personales directos, en forma de visitas, misiones comerciales y participación en ferias. La relación personal es fundamental en Arabia Saudí y difícilmente puede ser sustituida por otros métodos de marketing.

.....

2. BARRERAS DE ENTRADA

A excepción de la prohibición que sigue vigente para el conjunto de los países del Consejo de Cooperación del Golfo relativa a la carne de vacuno procedente de la U.E. y sus elaboraciones, no hay otras barreras comerciales que afecten a los productos españoles.

3. ESTÁNDARES Y ARANCELES

El comercio exterior goza de un grado elevado de libertad en Arabia Saudí. Son escasas las trabas y no hay restricciones a la entrada y salida de fondos por repatriación de beneficios ni a las remesas de salarios, ayudas, etc.

Entre la Unión Europea y el Consejo de Cooperación del Golfo (CCG) existe un Acuerdo de Cooperación firmado en 1988, que también incluye a Yemen, y desde hace más de una década, la UE y el CCG están negociando un Acuerdo de Libre Comercio.

En principio los materiales de construcción van gravados con un arancel del 5%. No obstante, algunas importaciones (recogidas en la tabla infra.) se gravan con aranceles especiales del 8, el 12, el 15 o el 20% con el fin de proteger la industria local. En cuanto al cemento, en la actualidad éste se importa libre de aranceles para equilibrar su precio en el actual contexto de fuerte demanda.

Producto	Arancel (% ad valorem)
<i>Yeso</i>	12
<i>Cemento</i>	0
<i>Pinturas y barnices</i>	20
<i>Tubos rígidos de plástico</i>	12
<i>Tubos rígidos de polímero de vinilo</i>	15
<i>Revestimientos plásticos</i>	12
<i>Puertas, ventanas y sus marcos, de plástico</i>	12
<i>Puertas y marcos de madera</i>	12
<i>Adoquines de granito y mármol</i>	12
<i>Paneles, placas, losetas, bloques y artículos similares, de fibra vegetal, paja o viruta, de plaquitas o partículas, o de aserrín o demás desperdicios de madera, aglomerados con cemento, yeso fraguable o demás aglutinantes minerales</i>	12
<i>Revestimientos cerámicos</i>	12
<i>Bañeras, lavabos, sanitarios, etc, de cerámica</i>	12
<i>Tubos de aluminio</i>	8
<i>Construcciones y sus partes (por ejemplo: puentes y sus partes, torres, castilletes, pilares, columnas, armazones para techumbre, techados, puertas y ventanas y sus marcos, contramarcos y umbrales, barandillas), de aluminio (excepto las construcciones prefabricadas de la partida 9406); chapas, barras, perfiles, tubos y similares, de aluminio, preparados para la construcción.</i>	12

Fuente: Agencia Saudí de Aduanas – www.customs.gov.sa

EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN ARABIA SAUDÍ

Es conveniente recabar información ante el importador local o bien directamente a la Saudi Arabian Standards Organization (SASO www.saso.org) sobre las normas y requisitos técnicos y de calidad a los que está sometido el producto a exportar. Para la exportación a Arabia Saudita de mercancías afectadas por normas y estándares saudíes, las partidas han de venir acompañadas por un certificado de conformidad emitido por laboratorios especializados y acreditados en España. Los productos exportados necesitan en general disponer de etiquetas en lengua inglesa y árabe con la descripción del producto y del exportador. En caso de maquinaria, vehículos etc. se requiere un servicio post-venta de reparaciones y suministro de repuestos. Toda exportación realizada al país necesita de una factura comercial, certificado de origen y seguro. La autenticación de los documentos es responsabilidad del exportador y deben ser escritos en lengua árabe. El importador y los agentes y representantes han de ser de nacionalidad saudí. Su actividad y los contratos de agencia deben registrarse en el Ministerio de Comercio. Hay legislación específica sobre los contratos de agencia, sobre el establecimiento de compañías, sobre las obligaciones fiscales y sobre marcas comerciales y normas industriales.

4. MEDIOS DE PAGO Y CUESTIONES FINANCIERAS

El rial saudí mantiene una paridad fija con el dólar: 1 dólar USA = 3'75 riales saudíes. El euro goza de plena aceptabilidad en los bancos y hay libertad de cambio de moneda. El tipo de cambio medio euro / rial saudí en 2006 fue: 1 euro = 4'7 riales saudíes.

Hay once bancos comerciales que operan en el país: el National Commercial Bank (NCB); SAMBA Financial Group; Riyad Bank; Al Rajhi Banking & Investment Corporation; Banque Saudi Fransi; Arab National Bank; Saudi British Bank; Saudi Hollandi Bank; Saudi Investment Bank; y el Bank Al-Jazira. En 2005 se aprobó la licencia para el establecimiento del Bank Al Bilad. El NCB, el Riyad Bank y el Al Rajhi Banking & Investment Corporation son de capital 100% saudí.

El pago es un tema crítico de los negocios en Arabia Saudí. Se aconseja al exportador español que realice sus transacciones comerciales por medio del uso del Crédito Documentario Irrevocable y Confirmado o mediante pago por adelantado (si bien los medios de pago internacionalmente aceptados son válidos y usados en Arabia Saudí). Si el agente insiste en que se lleve a cabo la transacción comercial a través de crédito, se le podría ofrecer el llevarlo a cabo por medio de Crédito Documentario a 180 días desde la recepción de los documentos necesarios.

V ■ CONCLUSIONES

La explosión demográfica saudí y el clima de bonanza económica derivado de los altos precios del petróleo han convertido al sector de la construcción saudí en unos de los más dinámicos del mundo. Como es lógico, este auge de la construcción tiene como consecuencia un aumento de la importaciones de materiales, especialmente teniendo en cuenta la insuficiencia y debilidad competitiva de la producción local.

Por otro lado, se trata de un mercado muy competitivo, sobre todo en lo referente a los precios. El precio es un criterio decisivo a la hora de tomar una decisión de compra por lo que hay que ser muy cuidadoso respecto de la fijación de precios para no quedar fuera del mercado, sobre todo en el actual contexto de fortaleza relativa del euro respecto del dólar que supone de por sí un encarecimiento de nuestros productos.

Los productos españoles cuentan con la baza de un posicionamiento en un segmento medio del mercado. Esto excluye la competencia directa con los productos asiáticos, de precio muy inferior. Sin embargo la tendencia al aumento de nuestros precios está erosionando nuestra ventaja competitiva, como ya hemos señalado respecto de nuestro principal producto de exportación, los revestimientos cerámicos.

Otra de nuestras bazas es la buena percepción de nuestros productos en el mercado. A la garantía de calidad que supone el proceder de Europa debemos añadirle una cierta sintonía entre los gustos del cliente y nuestros diseños, especialmente respecto de productos como los azulejos y revestimientos cerámicos, o los herrajes.

Desde el punto de vista de la entrada al mercado la figura comercial principal sigue siendo el agente. Es importante mantener reiterados contactos personales directos, en forma de visitas, misiones comerciales y participación en ferias. La relación personal es fundamental en Arabia Saudí y difícilmente puede ser sustituida por otros métodos de marketing.

EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN ARABIA SAUDÍ

En definitiva, para poder competir con éxito en el mercado saudí es necesaria una mayor presencia de las empresas españolas en el mercado, que refuerce su imagen de marca y el conocimiento de sus productos. También es necesario que las empresas con voluntad de exportar al mercado saudí hagan prueba de disponer de una capacidad productiva acorde con el nivel de demanda actual.



VI. PRINCIPALES FERIAS RELACIONADAS CON EL SECTOR

La participación en ferias es una técnica muy efectiva para obtener nuevos contactos y mantener una presencia en el mercado saudí. Las principales ferias del sector en Arabia Saudí son:

Saudi Build

Riyadh Exhibitions Company

Tel: +966-1-454-1448

Fax: + 966-1-454-4846

E-mail: info@recexpo.com

www.recexpo.com/

12-14 de diciembre de 2006

International Exhibition Center

Riyadh, Saudi Arabia

(véase informe anexo)

Saudi Stone

Riyadh Exhibitions Company

Tel: 966-1-454-1448

Fax: 966-1-454-4846

Correo electrónico: info@recexpo.com

www.recexpo.com/

12-14 de diciembre de 2006

International Exhibition Center, Riyadh, Saudi Arabia

Buildex 2007

marzo 2007

Dhahran International Exhibition Center

Tel: 966-3-859-1888

Fax: 966-3-859-0212

Correo electrónico: marketing@dhahran-expo.com

www.dhahran-expo.com

Saudi building & interiors exhibition & Symposium - 2007 SBIE 2007

1-5/04/07

Al-Harithy Company for Exhibitions Ltd.

P.O. Box: 40740, Jeddah 21511

Tlf: 0096626546384

Fax: 0096626546853

Correo electrónico: ace@acexpos.com

<http://www.acexpos.com>

ICEX

VII.

PRINCIPALES EMPRESAS DEL SECTOR

EBAA HOUSE TRADING CO.

Riyadh

Tel : +966 1 4951425 / 2820401 / 2820286 /4951327

Mov: +966 5 0522 3740

Fax : +966 1 4380946

E mail : chow.ryd@ebaahouse.com

www.ebaahouse.com

AL HARBI HOLDING CO LTD

P.O.Box 5750

Riyadh 11432 – Saudi Arabia

Tel. +966 1 477 5252

Fax: +966 1 477 5350

E mail: info@alharbiholding.com

www.alharbiholding.com.sa

AL MUHAIDIB BUILDING MATERIALS COMPANY

P.O.Box 16197 Jeddah

Tel: +966 2-617-0000

Fax: +966 2-617-333

E mail: info@mbm.com.sa

www.mbm.com.sa

AL MUHAIDIB HARDWARE

Tel: +966 1 448804 ext 230

Mov: +966 505402141

Fax: +966 1 4468888

E mail: azzam@mhv.com.sa

www.mhv.com.sa

SAUDI GROUP FOR CONSTRUCTION MATERIALS

Al Khaleej Commercial Centre

7th Floor

Oleya Street Riyadh

P.O.Box 58290 Tel: +966 1-465-0165

Tel: +966 1-465-0169

Fax: +966 1-465-1643

E mail: saudigroup@saudigroup.net

www.saudigroup.net

TRACO FOR MARBLE & CERAMICS EST

PO Box 33472

Jeddah 21448

Saudi Arabia

Tel: +966 2 6293555

Fax : + 966 2 6293280

E mail: info@tracomac.com

www.tracomac.com

INTERACTIVE DEVELOPMENT CO,

Tel: +966 1 466 42 94

Mov: +966 568 534 087/ +966 504 159 383

Fax: +966 1 466 43 94

E mail: mandraos@att.net

www.idc-arch.com

SAUDI ARABIA AGENCIES

P.O.Box 2563 Jeddah

Tel: +966 2-661-0320 / 665-1259

Fax: +966 2-660-6280

E mail: jeddah@saragroup.com

www.saragroup.com

AL MULHEM ELEGANT MARBLE

Al Kharj Road

PO Box 1832 Riyadh 11392

Saudi Arabia

Tel: 966 1 4380101, 4950575

Fax : 966 1 2820443

E mail: ryd@almulhem.com

www.almulhem.com

AL-ZAMIL GROUP OF COMPANIES

Tel: +966 1 4725555 Ext.319/Mov: +966 5
0312 5930

Fax: +9661 476 6729

www.zamil.com

AL MASKAN

Tel: +966 1 488 9987

Fax. +966 1 488 9987 Ext. 105

www.al-maskan.com

FADEN TRADING AND CONTRACTING

Tel. +966 1 478 4781 / Mov: 05 0427 9285

Fax: +966 1 482 9609

E mail: commercial@fadensa.com

www.fadensa.com

GLOBAL DOORS

Tel: +966 1 480 5870 Ext. 112

Fax: +966 1 480 4033

E mail. globaldoors-obair@yahoo.com

ABDULAZIZ AL SAGHYIR COMMERCIAL INVESTMENT COMPANY

P.O.Box 29934 Riyadh

Tel: +966 1-206-6060

Fax: +966 1-206-2426

E mail: info@alsaghyir-inv.com

www.alsaghyir-inv.com

AJA TRADING AND CONTRACTING ESTABLISHMENT

P.O.Box 3206 Riyadh

Tel: +966 1-493-5090

Fax: +966 1-491-7522

E mail: aja@aja.com.sa

www.aja.com.sa

AL FAYHAA FOR GENERAL TRADING AND CONTRACTING ESTABLISHMENT

P.O.Box 1468 Riyadh

Tel: +966 1-402-2891

Fax: +966 1-405-1818

AL KIFAH CONSTRUCTION EQUIPMENT

P.O.Box 7973 Dammam

Tel: +966 3-847-5013/4/5

Fax: +966 3-847-0376

E mail: info_ce@alkifahbp.com

www.alkifahbp.com

BRONZE INTERNATIONAL TRADING & AGENCIES

Tel: +966 242 2270 / Mov: +966 5 0541 2782

Fax: +9661 2420964

E mail: bronze_int@hotmail.com

AL RAJHI COMPANY FOR INDUSTRY AND TRADE

P.O.Box 34138 Riyadh

Tel: +966 1-446-6395

Fax: +966 1-448-0089

www.alrajhiindustrial.com

BUILDING MATERIALS TRADING COMPANY

Riyadh

Idarat Al Maahed Street

Malaz Area

P.O.Box 10073

Tel: +966 1-477-2733

Fax: +966 1-478-2191

AL WATANIA CO FOR MARBLE & GRANITE

Tel:
+9664956260/ 4994444/Mov:+96650054 2097

Fax: +966 1 495 7638 / +966 1 4980001

Email:alwataniaco@hotmail.com,alwatania_export@hotmail.com

www.wataniamarble.com

COMMERCIAL TRUST ESTABLISHMENT COMPANY

Jeddah

P.O.Box 2967

Tel: +966 2 631 4711

Fax: +966 2 631 6466

ATTIEH ESTABLISHMENT FOR TRADE AND INDUSTRY

Jeddah

P.O.Box 834

Tel: +966 2-688 3502 / 688 4692

Fax: +966 2-687 6631

HEAT TECHNOLOGY CORPORATION

Riyadh

P.O.Box 27098

Tel: +966 1 265 1111

Fax: +966 1 265 2222

INTERNATIONAL COMPANY FOR BUILDING MATERIALS

Jeddah
P.O.Box 8776
Tel: +966 2-620 2400
Fax: +966 2-620 2400
www.binex.com.sa/

PRINCE ABDUL RAHMAN BIN MOHAMAD BIN ABDUL AZIZ AL SAUD ESTABLISHMENT

Jeddah
P.O.Box 2404
Tel: +966 1-405 1227
Fax: +966 1-406 6369

MECHANICAL AND CHEMICAL SUPPLIES COMPANY

Jeddah
P.O.Box 7613
Tel: +966 2-667 5141
Fax: 02-660 9501
E mail: hammour@mcc.com.sa
www.mcc.com.sa

SAUDI ARABIAN AMIANTIT COMPANY

Dammam
Industrial Area 1
P.O.Box 589
Tel: +966 3-847-1500
Fax: +966 3-847-2307 / 857-9771
www.amiantit.com

NATIONAL TRADING ESTABLISHMENT FOR CONTRACTING

Riyadh
P.O.Box 2759 Tel: +966 1-477 1303
Tel: +966 1-477 1311
Fax: +966 1-479 3182
E mail: nte@nte65.com

SAUDI CARBONATE COMPANY

Riyadh
P.O.Box 25679
Tel: +966 1-265-1947
Fax: +966 1-265-1295
E mail: sacarbo@awalnet.net.sa

NESMA AND ALFADL CONTRACTING COMPANY

Al Khobar
P.O.Box 1498
Tel: +966 3-897-1050
Fax: +966 3-894-7825
E mail: marketing@nesma-alfadl.com

SAUDI PAN GULF ESTABLISHMENT

Khobar
P.O.Box 29376
Tel: +966 3-867-0444
Fax: +966 3-896-2497
E mail: spgcorp@sahara.com.sa
www.saudipangulf.com

SHALHOUB CORPORATION

Jeddah
P.O.Box 5303
Tel: +966 2-671 8747
Fax: +966 2-672 6201

AL MANSOUR INDUSTRIES

Jeddah
P.O.Box 8413
Tel: +966 2-661-3323
Fax: +966 2-661-0127
aslamanjum@hotmail.com

TECHNICAL TRADING COMPANY

Dammam
P.O.Box 1520
Tel: +966 3-882-0888
Fax: +966 3-882-8560

ARABIAN TILE COMPANY

Riyadh
P.O.Box 143
Tel: +966 1-265-2101 / 456-7714
Fax: +966 1-455-0672
E mail: artic@shaheer.net.sa
www.artic.com.sa

ABDUL MOHSEN AL TAMIMI ESTABLISHMENT

Dhahran Airport
P.O.Box 12
Tel: +966 3-864 7774
Fax: +966 3-894 1962

IBRAHIM M AL NAJRAN

Riyadh
P.O.Box 1395
Tel: +966 1-419-0255 / 419-1770
Fax: +966 1-419-1619
www.alnajran.com.sa/

ABDULLA BUSBATE AND PARTNERS COMPANY

Dammam
P.O.Box 1683
Tel: +966 3-847-5000
Fax: +966 3-847-4868
E mail: jadawell@hotmail.com

SAUDI BUILDING MATERIALS MANUFACTURING COMPANY

Jubail P.O.Box 1014
Tel: +966 3-341 8888 / 341 8889
Fax: +966 3-341 9711

UNITED FACTORY

Tel: +966 1 465 8555, +966 5 5540 8555
Fax: +966 1 465 1186

SAUDI CERAMICS COMPANY

Riyadh

P.O.Box 3893

Tel: +966 1-498-1030 / 464-4244

Fax: +966 1-498-1324 / 461-0147

E mail: info@saudiceramics.com

www.saudiceramics.com

E mail: svcp@svcp-sa.com

**SAUDI OVERSEAS MARKETING &
TRADING COMPANY**

Tel: +9661 404 0645

Fax: +966 1 405 5248

E mail: somatco@somatco.com

www.somatco.com

SAUDI VITRIFIED CLAY PIPE COMPANY

Riyadh

Al Aquaria Tower, 6th floor

Al Siteen Street

P.O.Box 6415

Tel: +966 1-476-9162

www.svcp-sa.com

**MOHAMMED AL KHALDI COMMERCIAL
EST.**

Tel: +966 1 462 6078 / Mov: +966 5 0622
2098

Fax: +966 1 462 6078 / +966 1 464 3362

Email: sales@mace.com.sa

www.mace.com.sa

ICEX

VIII. OTROS CONTACTOS DE INTERÉS

OFICINA ECONÓMICA Y COMERCIAL DE ESPAÑA EN RIAD

Zona de competencia: Arabia Saudí, Bahrein, Kuwait, Omán y Yemen

Faysaliah Tower, 11th floor.

P.O.Box 94327

Riyadh 11 693

riad@mcx.es

www.oficinascomerciales.es

Tel.: +966 1 273 47 07; +966 1 464 51 25; +966 1 461 21 53.

Fax: +966 1 273 47 05; +966 1 462 13 03

EMBAJADA DE ESPAÑA EN ARABIA SAUDÍ

Diplomatic Quarter

Riyadh

Tel: +966 1 488 0606

Fax: +966 1 488 0420

embespsa@mail.mae.es ; embespas@nesma.net.sa

EMBAJADA DEL REINO DE ARABIA SAUDÍ EN ESPAÑA

C/ Doctor Álvarez Sierra 3

28033 MADRID

Tel: +34 91 383 43 00

Fax: +34 91 302 12 12

www.arabiasaudi.org

CONSULADO DEL REINO DE ARABIA SAUDÍ EN ESPAÑA

C/ Mauricio Moro, 2. Edif. Eurocom.

Bloque sur. plta. 2ª

29006 MÁLAGA

Tel: +34 952 310 358

Fax: +34 952 397 616

ORGANIZACIÓN DE ESTÁNDARES DE ARABIA SAUDÍ (SASO)

P.O. Box 3437

Riyadh 11471

Tel: 966-1-452-0000

Fax: 966-1-452-0086

Centro de Información:

Tel: +966-1-452-0132

Fax: +966-1-452-0193

enquiries@saso.org.sa

www.saso.org.sa

CÁMARA DE INDUSTRIA Y COMERCIO DE RIAD

P.O. Box 596

Riyadh 11421

Tel: +966-1-404-0044/405-8585

Fax: +966-1-402-1103

rdchamber@rdcci.org.sa

www.riyadhchamber.org.sa

CÁMARA DE INDUSTRIA Y COMERCIO DE JEDDAH

P.O. Box 1264

Jeddah 21431

Tel: +966-2-651-5111

Fax: +966-2-651-7373

Web site: www.jcci.org.sa

CÁMARA DE INDUSTRIA Y COMERCIO DE LA PROVINCIA ORIENTAL

P.O. Box 719

Dammam 31421

Tel: +966-3-857-1111

Fax: +966-3-857-0607

Web site: www.chamber.org.sa

MINISTERIO DE INDUSTRIA Y COMERCIO SAUDÍ

P.O. Box 1774

Riyadh 11162

Tel: +966-1-401-2222 / 401-4708

Fax: +966-1-403-8421 / 402-6640

info@commerce.gov.sa

www.commerce.gov.sa



ICEX

ANEXO: Informe sobre la 18ª edición de la Feria de la Construcción Saudí

SAUDI BUILD'06

Arabia Saudí es el principal mercado de Oriente Medio para los materiales de construcción. El sector de la construcción saudí atraviesa un momento de fuerte expansión y es el segundo sector de actividad del país, sólo por detrás del petrolífero. Se espera que el crecimiento del sector continúe en los próximos años, incluso a un ritmo superior al del resto de la economía saudí.

En este contexto se celebró en el Centro Ferial de Riyadh la 18ª edición de la feria SAUDI BUILD en la que se exhibieron las últimas novedades en materiales y maquinaria de construcción. La feria acogió los pabellones de 250 empresas en una superficie de 20.000 metros cuadrados divididos en dos zonas: una cubierta de 10.000 metros cuadrados y otra al aire libre de igual superficie. Entre los visitantes de la feria se encontraron todo tipo de profesionales locales del sector (arquitectos, ingenieros, constructores, instaladores y fontaneros,...) así como miembros de los departamentos gubernamentales que operan en los ámbitos de la vivienda y las infraestructuras.

En paralelo se celebró la feria SAUDI STONE 2006 centrada en el mercado de la piedra natural y las tecnologías necesarias para su explotación.

En la feria SAUDI BUILD se exhibieron todos aquellos materiales necesarios para la construcción: ladrillos, tejas, piedra y mármol, revestimientos, hormigones, aislantes, cerámicas y azulejos, sanitarios, equipamiento eléctrico y de iluminación, climatización, etc. También maquinaria, equipamiento y herramientas para la construcción aunque en una proporción mucho menor. Es interesante señalar la presencia de empresas dedicadas a sectores tecnológicos como los sistemas de seguridad (6 empresas), la energía solar (AL BAROOM COMMERCIAL AGENCIES) y el tratamiento de aguas (8 empresas). Este último sector ofrece un especial interés en el país puesto que la Autoridad saudí competente en materia de proyectos de desalinización de agua, "Saline Water Conversion Corporation, SWCC", tiene actualmente en estudio la construcción de 20 plantas desalinizadoras, con capacidades de producción que oscilan entre los 4.500 y los 800.000 metros cúbicos diarios. Diez de estas plantas serán duales, para la desalinización de agua y la producción eléctrica, con capacidades de generación de entre 700 y 1.100 Mw/hora.

Junto a una amplia representación de las principales empresas locales del sector, la feria contó con la presencia de empresas de otros 21 países. Destacó la presencia de empresas chinas (28) y turcas (22), así como de los vecinos Emiratos Árabes Unidos (22). Las naciones occidentales mejor representadas fueron Italia con 16 empresas y Alemania con 15, aunque también hubo presencia de empresas australianas, polacas, austriacas, finlandesas, holandesas y británicas.

Ninguna empresa española estuvo presente con un stand propio. La presencia española se ha limitado a aquellas empresas locales que importan y distribuyen productos españoles.