

Oficina Económica y Comercial  
de la Embajada de España en El Cairo

Notas Sectoriales

# El mercado de la piedra natural en Egipto

The logo for ICEX, consisting of the letters 'ICEX' in a bold, white, sans-serif font, centered within a solid red square.

ICEX

# El mercado de la piedra natural en Egipto

Este estudio ha sido realizado por Hannah del Álamo bajo la supervisión de la Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en El Cairo

Diciembre 2005

## ÍNDICE

1. INTRODUCCIÓN
2. IMPORTANCIA DEL SECTOR
  - 2.1. Importancia en la producción y el empleo.
  - 2.2. Importancia en la demanda.
3. PRODUCCIÓN NACIONAL
  - 3.1. Recursos naturales.
  - 3.2. Tecnología.
  - 3.3. Concentración empresarial. Principales empresas productoras.
  - 3.4. Concentración geográfica.
  - 3.5. Presencia del sector público / privado.
4. ACCESO AL MERCADO: IMPORTACIONES
  - 4.1. Penetración de importaciones.
  - 4.2. Elementos determinantes de la demanda
  - 4.3. Distribución geográfica de la importaciones. Principales países y empresas competidoras.
  - 4.4. Cadena de distribución
  - 4.5. Conocimiento del producto español.
  - 4.6. Barreras legales.
  - 4.7. Barreras arancelarias y fiscales. Efectos del Acuerdo de Asociación con la UE.
  - 4.8. Barreras técnicas. Certificación / Homologación.
  - 4.9. Otras barreras.
  - 4.10. Relaciones exportador/importador. Formas de pago.
5. ACCESO AL MERCADO: INVERSION
  - 5.1. Régimen legal. Posibilidad de instalación en zona franca.
  - 5.2. Presencia de inversores extranjeros. Principales países y empresas.
  - 5.3. Formas de inversión.

### 1. INTRODUCCIÓN

En los años setenta, Egipto era un importador neto de piedra natural. La industria estaba poco desarrollada y la producción local no era muy bien acogida por el mercado.

En 1986 se produjo un cambio drástico cuando el gobierno egipcio decidió penalizar la importación de mármol. Esta ley, que sólo permaneció en vigor durante un año, obligó a los importadores egipcios a buscar soluciones en su propio mercado. Por esas fechas se descubrieron en Egipto dos variedades de mármol que cambiarían la estructura del mercado de la piedra: Flito El Hassana y Galala, que en la actualidad son las dos tipologías más exportadas.

A partir de 1987 los empresarios egipcios empezaron a descubrir a través de su asistencia a ferias internacionales que su producto era muy bien recibido por compradores de todo el mundo e iniciaron las exportaciones.

En la actualidad, Egipto es el sexto exportador mundial de mármol y granito, por detrás de Italia, China, India, España y Turquía.

Este documento pretende facilitar la comprensión del mercado de la piedra natural en Egipto, para lo cual vamos a delimitar los productos a los que nos referiremos a lo largo de estas páginas a través de sus partidas arancelarias:

*25.15: "Mármol, travestinos, "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"*

*25.16: "Granito, porfido, basalto, arenisca y demás piedras de talla o de construcción, incluso desbastados o simplemente troceados, por aserrado o de otro modo, en bloques o en placas cuadradas o rectangulares"*

*68.01: "Adoquines, encintado y losas para pavimentos, de piedra natural (excepto la pizarra).*

*68.02: "Piedra de talla o de construcción trabajada (excepto la pizarra) y sus manufacturas (excepto de la partida 68.01); 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"*

Dada la importancia que tienen el mármol y el granito en este sector, el estudio les ha dedicado una atención prioritaria sobre el resto de variantes de la piedra natural.

### 2. IMPORTANCIA DEL SECTOR

#### 2.1. Importancia en la producción y el empleo.

La industria emplea en torno a 200.000 personas, 50.000 de ellas de forma directa. El 85% de las empresas que se dedica a este sector son de tamaño pequeño y mediano.

Como uno de los diez principales exportadores mundiales de mármol y granito, Egipto exportó aproximadamente 225 millones de dólares en 2004, una cifra que doblaba la de 2003, cuando COMTRADE (estadísticas de Naciones Unidas) cifró sus exportaciones en más de 100 millones de dólares destinados a más de 30 países. Actualmente, Egipto se encuentra en sexta posición en el ranking de principales exportadores mundiales de mármol y granito, y Turquía ocupa el primer puesto con aproximadamente 650 millones de dólares en 2004.

Los conocedores del sector consideran que estas cifras podrían ser aún mayores, dado que existen numerosas fábricas de tamaño pequeño que hacen negocios a pequeña escala no declarados a las autoridades.

Sin embargo, y a pesar de estos datos, los beneficios del sector son relativamente bajos. Egipto exporta grandes volúmenes de mármol y demás piedras naturales, pero sus precios son muy bajos. La razón se encuentra en que la mayoría de las empresas son pequeñas compañías extractoras que venden materia prima o losas semi-terminadas con muy poco valor añadido. El mármol, que se vende a un irrisorio precio cercano a los 8-9 dólares por tonelada, es transportado entonces a países como China o Italia donde es transformado y reexportado. La raíz del problema estriba, según los expertos, en que las licencias de explotación se conceden a cualquier empresario que pague la licencia, sin condiciones, con lo que muchos empresarios han visto su oportunidad para hacer dinero a corto plazo sin reparar en el daño que están causando al sector.

A pesar de ello, estos bajos precios permitieron a la industria incrementar su volumen de exportaciones en los últimos años. La devaluación de la libra hizo este producto aún más atractivo, colocándolo entre un 30 y un 40% por debajo del precio de países como Irán o Turquía, y en torno a un 200% por debajo del producto italiano y español.

### 2.2. Importancia en la demanda.

Según el *"Industrial Modernization Center"*, organismo del Ministerio de Industria, el consumo local de piedra natural en 2004 se estima en 161 millones de dólares. El reciente apogeo del sector de la construcción, tanto en áreas residenciales como en infraestructura hotelera, está expandiendo la demanda de piedra decorativa de alta calidad. Además, el gobierno ha anunciado que para el año 2011 está proyectado que se hayan construido 90.000 plazas hoteleras más.

Si consideramos la relación directa de la piedra natural con el sector de la construcción, principal demandante y usuario de este producto, habría que mencionar también algunas de sus características.

El sector de la construcción está considerado como uno de los más importantes dentro del proceso de desarrollo de Egipto. Se estima que de él dependen alrededor de cincuenta industrias, tales como la del hierro, acero, madera, maquinaria de construcción, cemento y piedra natural.

Según estimaciones de las Cámaras de Comercio Británica y Americana, este sector emplea a 1.500.000 trabajadores, lo que representa el 7,2 % de la población activa y el 8 % de la población empleada. Los tres sectores más importantes a los que se dirige la industria de la construcción son el turístico, el de la vivienda y el de infraestructuras. Las altas tasas de crecimiento de la población egipcia en los últimos años, situadas en torno al 2% anual, han provocado un continuado aumento en la demanda de viviendas, lo que unido a la necesidad de infraestructuras y obras públicas que favorezcan el desarrollo del país, ha supuesto un importante desarrollo del sector de la construcción.

Actualmente, alrededor del 95% de la población está concentrada en las zonas del Delta y del Valle del Nilo. Esta circunstancia llevó al gobierno a adoptar planes de construcción de nuevas comunidades urbanas, con el objetivo de aumentar la superficie habitable del país del 5% actual al 25% en el año 2017.

Así, se estima que el crecimiento anual del sector en la segunda mitad de los 90 fue de aproximadamente un 20% anual. A partir de entonces, la deteriorada situación económica del país con el descenso en la cotización de la libra egipcia, la falta de liquidez del Estado y las empresas, y las altas tasas de inflación provocaron la ralentización de este crecimiento.

La previsión para los próximos años es de reactivación del sector tanto en vivienda como en infraestructuras, siempre que no se produzca un nuevo desplome en la cotización de la moneda egipcia.

El sector turístico por otro lado, ha presentado una tendencia similar al de la construcción, con un importante crecimiento durante la década de los 90. Recientemente, el sector parecía estar experimentando un importante auge, y se estaba apreciando un enorme incremento en la inversión en este sector con la construcción de nuevos complejos hoteleros en zonas como Taba y Sharm El Sheik. Sin embargo, habrá que esperar la respuesta del mercado a los nuevos atentados que sufrió el país en Sharm el Sheikh el pasado julio, y que podrían haber ralentizado o suspendido temporalmente muchos de los proyectos de expansión, hasta estimar sus efectos en los flujos de turismo, que parece que no se han visto afectadas de manera importante.

### 3. PRODUCCIÓN NACIONAL

#### 3.1. Recursos naturales.

Egipto es un país rico en productos minerales y cuenta con numerosos recursos en lo que se refiere al mármol y al granito. Produce más de 25 variedades de mármol y granito y es el noveno productor mundial de estas piedras.

Cuentan con diferentes variedades de mármol, pero su competitividad deriva del descubrimiento en los ochenta de mármol beige de alta calidad en la zona de Minya, muy apreciado en los mercados internacionales. Sus variedades más importantes son Flito El Hassana, Galala, Sunny, Golden Cream y Sylvia, y su extracción ha sido determinante para el desarrollo de la exportación de mármol egipcio.

Hay que tener en cuenta que una explotación no controlada de los recursos ha provocado que las existencias de determinadas variantes de mármol y granito se hayan agotado: Filetto Salasel, Menia, Red Gharda, Rosa Abu Simbel, Rosso Nefertity, Rosa Vittoria, Sardo Sinai y Grigio Torgoma.

Por su parte, otras variedades sólo están disponibles en cantidades limitadas: Amberial, Gray Shulman y Ghiandone Gabalawi.

La Asociación Egipcia de Fabricantes y Exportadores de Piedra pone a disposición del público un resumen con las características técnicas medias de los productos egipcios, según las inspecciones llevadas a cabo por el organismo de certificación ASTM:

| RESUMEN DE CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS DEL MARMOL Y GRANITO EGIPCIO SEGÚN LOS TESTS DE LA ASTM |                                       |                                       |                                   |                                       |                                 |                             |
|---|---------------------------------------|---------------------------------------|-----------------------------------|---------------------------------------|---------------------------------|-----------------------------|
| NOMBRE DE LA PIEDRA   | Resistencia a la abrasión (ASTM C241) | Resistencia Flexural Mpa. (ASTM C880) | Modulo de ruptura Mpa. (ASTM C99) | Compressive Strength Mpa. (ASTM C170) | Absorción por peso % (ASTM C97) | Densidad (kg/m3) (ASTM C97) |
| <b>GRANITO</b>  |                                       |                                       |                                   |                                       |                                 |                             |
| Bianco Halayeb  | 116,00                                | 7,01                                  | 18,56                             | 162,96                                | 0,26                            | 2675,00                     |
| Charme  | 104,00                                | 3,97                                  | 18,62                             | 183,50                                | 0,17                            | 2640,00                     |
| Ghiandone Vittoria  | 127,33                                | 2,61                                  | 14,52                             | 93,25                                 | 0,29                            | 2660,00                     |
| Ghiandone Aswan   | 98,33                                 | 4,03                                  | 13,75                             | 140,48                                | 0,19                            | 2630,00                     |
| Torgoma   | 46,00                                 | 13,40                                 | -                                 | 152,00                                | 0,24                            | 2631,00                     |
| Red Nefertary   | 75,00                                 | 30,20                                 | 25,30                             | 199,00                                | 0,06                            | 2640,00                     |
| Nero Aswan  | 68,67                                 | 17,28                                 | -                                 | 170,71                                | 0,07                            | 2815,00                     |
| Rosa Kali   | 62,60                                 | 12,55                                 | -                                 | 60,90                                 | 0,31                            | 2611,00                     |
| Rosa Shayeb   | 74,60                                 | 13,02                                 | -                                 | 192,00                                | 0,33                            | 2630,00                     |
| Rosa Vittoria   | 116,33                                | 3,53                                  | 11,03                             | 69,92                                 | 0,32                            | 2635,00                     |
| Red Aswan   | 81,00                                 | 8,80                                  | 7,60                              | 152,25                                | 0,06                            | 2670,00                     |
| Red Gharda  | 243,00                                | 15,00                                 | 9,50                              | 139,50                                | 0,30                            | 2580,00                     |
| Sahara Brown  | 82,00                                 | 15,53                                 | -                                 | 216,00                                | 0,15                            | 2648,00                     |
| Ghazal  | 64,30                                 | 9,18                                  | 17,70                             | 175,00                                | 0,20                            | 2635,00                     |
| Dam Ghazal  | 81,30                                 | 24,10                                 | 24,20                             | 153,60                                | 0,20                            | 2618,00                     |
| <b>MÁRMOL</b>   |                                       |                                       |                                   |                                       |                                 |                             |
| Filetto Hassana   | 17,00                                 | 12,48                                 | 9,80                              | 140,60                                | 0,35                            | 2690,00                     |
| Galala  | 16,60                                 | 10,60                                 | 7,36                              | 95,90                                 | 0,42                            | 2650,00                     |
| Golden Cream  | 9,70                                  | 10,28                                 | 20,66                             | 129,10                                | 2,14                            | 2520,00                     |
| Sinai Pearl   | 23,00                                 | 10,50                                 | 16,30                             | 56,70                                 | 0,90                            | 2640,00                     |
| Tropical Rose   | 14,00                                 | 10,12                                 | 14,07                             | 74,47                                 | 1,01                            | 2588,00                     |
| Sunny   | 9,70                                  | 15,40                                 | 16,70                             | 71,80                                 | 1,10                            | 2543,00                     |

### 3.2. Tecnología.

La mayoría de las canteras utiliza explosivos para extraer las piedras de las montañas, un método que en el resto de países productores se abandonó hace ya tiempo debido a que estropea una gran cantidad de materia prima (hasta el 90% del contenido de la cantera) y puede hasta dañar el propio producto.

Adquirir los explosivos plantea en sí un problema, pues requiere una autorización previa y sólo pueden adquirirse en el Ministerio de Interior, que en numerosas ocasiones está desabastecido, lo que suele generar un incremento de precios.

Aún así, el uso de explosivos sigue presente en la industria egipcia por los siguientes motivos:

- v Muy pocas empresas tienen el capital ni divisas suficientes para adquirir maquinaria de extracción, la mayoría importada, puesto que la de fabricación local es de pésima calidad, y con una productividad muy inferior.

- v La falta de infraestructura básica en las canteras y áreas industriales (carreteras, electricidad, luz, etc.) hace que muchas máquinas no se puedan utilizar en las zonas de extracción, pues requieren para su funcionamiento una gran cantidad de agua y electricidad.
- v Dado que las licencias de extracción se extienden sólo por un año, los empresarios sólo piensan en el corto plazo, y en ese periodo de tiempo, es imposible amortizar la inversión que supone la compra de maquinaria.
- v Los bancos son reacios a financiar el sector, debido a su poca planificación y la inestabilidad de los márgenes de beneficio.

Sin embargo, hay que matizar estos datos, pues si la piedra a extraer es de un color y textura poco comunes, se convierte en un material insustituible, y por ello la empresa extractora tenderá a sustituir el uso de explosivos por maquinaria, ya que la piedra se convierte en un valioso recurso que permitirá recuperar la inversión.

Si hablamos de maquinaria de corte, hay que tener en cuenta que el uso de una calidad superior (importada) va a permitir reducir el número de horas de trabajo, así como también permitirá cortar las láminas con el grosor y rugosidad necesarios para entrar dentro de los estándares requeridos para la exportación del producto.

A pesar de que muy pocas fábricas egipcias tienden a comprar maquinaria de alta tecnología, muchas empresas de la industria sí que adquieren maquinaria de segunda mano (muchas veces desfasada), mucho más accesible en precio. El proceso más automatizado en esta industria es el de corte para transformar los bloques de materia prima en láminas o planchas.

Otro factor determinante en el coste de la maquinaria es el uso del diamante para el corte de la piedra. Estas piezas tienen un precio muy alto y han de ser renovadas cada tres meses.

En cuanto a las importaciones de maquinaria, Italia es el principal proveedor, seguido de China, Francia y Alemania. La presencia de España en este mercado es casi insignificante, Egipto sólo importó de nuestro país máquinas manuales de pulido por valor de 19.574 USD en 2002. Italia por su parte no se conforma con ser el principal proveedor, sino que además está incrementando su cuota de mercado a un ritmo de un 5% anual en los tres últimos años, mientras el resto de sus competidores van perdiendo mercado, con la excepción de Turquía. China por su parte ofrece una maquinaria caracterizada principalmente por su bajo coste.

Hay que señalar por otro lado, que el Centro Tecnológico Español de Mármol y Granito ha presentado una propuesta de colaboración al gobierno egipcio para la creación de un Centro Tecnológico Egipcio con el fin de que el sector cuente con un laboratorio propio de análisis, y una base de datos nacional e internacional de la industria.

### 3.3. Concentración empresarial. Principales empresas productoras.

Según los especialistas en la industria, hay tres tipos de fábricas:

- v Las que se dedican en exclusiva al corte de la piedra en planchas para luego distribuirlas entre los talleres que se dedican al pulido y acabado.
- v Las fábricas que se dedican tanto al corte como al pulido.
- v Fábricas que realizan todo el proceso de corte, pulido y transformado hasta que el producto está en condiciones para ser entregado al cliente final.

En la actualidad, más de 4.500 fábricas producen mármol y granito a lo largo del país. La mayoría de ellas se sitúan en el área industrial de Shak El Thoaban, pero existen otros núcleos de producción distribuidos por todo Egipto.

Entre las empresas más importantes destacan:

- v GEORGE & RAOUF ABDULLA: es un negocio familiar iniciado en los sesenta que se dedica a la extracción, procesado, pulido y transformación de mármol y granito; opera en diferentes canteras y prácticamente tienen el monopolio de la producción de ciertos tipos de mármol de alto valor; cuentan con 10 fábricas de procesado (propias y subcontratadas) equipadas con la mejor tecnología, y cumplen con los estándares internacionales del sector (su principal mercado es la exportación); también cuentan con varias oficinas en el exterior y su marca se ha convertido en sinónimo de calidad; se estima que esta compañía controla el 50% de las exportaciones egipcias de mármol y granito.
- v SINAI COMPANY, MEDHAT AND EZZ: opera con canteras en el Sinaí y su producción se destina principalmente a mercados exteriores; cuenta con una importante reputación e influencia por el tamaño y volumen de sus operaciones.
- v EL HASSANA COMPANY, AHMED HAGAG: fue el descubridor de las variedades Golden Cream y Sunny, es conocido por haber sido el primero en entrar en varios mercados internacionales muy importantes actualmente para la exportación egipcia.

### 3.4. Concentración geográfica.

Shak El Thoban es considerada una de las zonas industriales más importantes del país, acogiendo a la mayoría de empresas que procesan mármol y granito. Entre 1990 y 1995 este área industrial acogía únicamente a 15 fábricas, cinco años más tarde el número había aumentado hasta 200 y hoy en día alberga más de 400 con unas 200 en construcción. Acoge entre el 60 y 70% de las fábricas y talleres del país.

Otras regiones que concentran la industria de la piedra natural son: El Basatin (donde hay fábricas y pequeños talleres) y Bab El Khalk (donde conviven una o dos fábricas con numerosos talleres de pequeño tamaño).

Sin embargo, estas zonas industriales, no son la zona de extracción del producto. Debido a que las canteras se sitúan generalmente en lugares remotos, es prácticamente imposible situar los talleres y fábricas junto a ellas. La mayoría de las canteras de mármol se encuentran en los alrededores del Mar Rojo, Sinaí y Minya, mientras que la región de Asuán es conocida por sus canteras de granito. Los principales problemas que ha de afrontar la industria local en las áreas de extracción son los siguientes:

- v La supervisión de las extracciones ya no se efectúa a través de la Agencia Geológica, mucho más cualificada técnicamente que los consejos municipales que tienen actualmente esa competencia.
- v Los consejos municipales han incrementado los impuestos aplicables a las extracciones y a la vez han reducido la duración de las licencias de extracción de tres años a uno.
- v Las fórmulas de extracción son muy primitivas, básicamente consisten en el uso de explosivos.
- v Falta de infraestructura y deficiente acceso al agua y la luz en las canteras.

### 3.5. Presencia del sector público / privado.

El 100% de las empresas dedicadas a este sector son de capital privado. Aún así, en los últimos años, el gobierno egipcio está haciendo un importante esfuerzo por promocionar el sector, especialmente en lo que se refiere a la exportación.

El *"Industrial Modernization Center"*, con la colaboración del Ministerio de Comercio Exterior e Industria, está llevando a cabo un programa de apoyo a los productores egipcios centrado en cuatro áreas específicas:

- Apertura de líneas de crédito con bancos nacionales.
- Financiación del 85% de los costes de asistencia a ferias.
- Asistencia técnica y financiera para la mejora de la gestión y logística.
- Subvención del 10% del precio de compra de nueva maquinaria.

## 4. ACCESO AL MERCADO: IMPORTACIONES

### 4.1. Penetración de importaciones.

Egipto es actualmente el sexto exportador mundial de mármol. En 2004 se exportaron más de 225 millones de dólares, después de multiplicar por dos los datos de 2003. Sin embargo, el mercado local representa para los empresarios egipcios un porcentaje pequeño de su negocio. Sólo las grandes empresas aseguran destinar el 50% de su producción al mercado local, hecho que se justifica en la adjudicación de proyectos de gran envergadura como por ejemplo el hotel Marriot, el Gran Hyatt o el Four Seasons en Sharm El Sheikh. Irónicamente, los proyectos locales bajo la dirección de empresas extranjeras prefieren usar piedra egipcia mientras los proyectos locales dirigidos por empresas egipcias prefieren la piedra de importación.

Actualmente el principal consumidor de mármol importado es el gobierno egipcio, que lo adquiere bajo licitación para utilizarlo en la construcción de nuevos edificios gubernamentales, remodelación de palacios y decoración de espacios públicos.

### 4.2. Elementos determinantes de la demanda.

El precio y valor de la piedra natural dependen, por una parte, de sus características naturales (calidad, variedad y color), y por otro lado, de la tecnología utilizada en su procesado (forma, pulido, tamaño y grosor).

Las variedades de piedra egipcia más utilizadas localmente son:

- v Mármol: Galala, Brescia Sinai, Filetto Hassana y Sinai Peral.
- v Granito: Ghiandone Aswan, Ghazal Dark & Light, Karnak Gray y Rosa Kali.

Las tendencias decorativas, especialmente en lo que se refiere a la gama cromática, son el elemento determinante de las ventas de la piedra natural. La producción egipcia de mármol se centra principalmente en tonos beige, por lo que la demanda de piedra importada en esos tonos es menor. Las variedades cromáticas más difíciles de encontrar son los azules y violetas, por ello su precio es mayor. Se estima que un cargamento de piedra importada en una variedad cromática diferente a las producidas en Egipto puede venderse sin modificar al 500% del precio por el que se compró.

Por otro lado, la demanda egipcia siempre ha sido muy sensible al precio, por lo que, teniendo en cuenta que el producto egipcio es uno de los más competitivos en precio, la demanda de piedra importada es menor en variedades similares a las más económicas de producción local:

- v Mármol: Fleto, Galala, Sinai Pearl, Tropical Rose, Alba Rose, Silvia, Sunny, Golden Cream, Samah y Minia.
- v Granito: Hoody Dark & Light, Ghiandone Aswan, Rosa Kali, Rosa SINAB, Rosa El Shayeb.

Por el mismo motivo, las variedades extranjeras más importadas son las que pueden sustituir a aquellas egipcias de mayor precio: Aswan Black, Sahara Brown, Alabastro, Brescia Fawakhir.

Otro factor importante a la hora de establecer el precio es el grosor de la pieza, cuya medida normal es de 2 a 4 cm. Como regla general, la pieza de 4 cm costará el doble que la pieza de 2 cm.

En cuanto al uso al que se destina la piedra natural, podemos distinguir:

- v Suelos: 37%
- v Fachadas: 10%
- v Revestimientos de interior: 10%
- v Escalinatas y balaustradas: 3,5%
- v Columnas y otros elementos de estructura: 10%
- v Arte funerario: 15%
- v Obras por encargo: 12%
- v Otros usos: 2,5%

En la última década, la piedra natural se ha convertido en el material estándar utilizado en villas y apartamentos de lujo. El mármol y el granito son utilizados para decorar cocinas, baños, vestíbulos y salones. Además, empresas de servicios como bancos y compañías de seguros a menudo utilizan estos materiales para el diseño interior y las fachadas de sus compañías. El sector público también utiliza piezas de gran tamaño para decorar plazas, monumentos, museos y edificios públicos.

### 4.3. Distribución geográfica de las importaciones. Principales países y empresas competidoras.

A continuación, se exponen el valor total de las importaciones egipcias de los productos objeto de nuestro estudio, así como su distribución geográfica:

| Cuadro 2: DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA DE LAS IMPORTACIONES DE LA PARTIDA 25.15 EN 2004: |                  |
|---|------------------|
| PAIS  | VALOR EN DÓLARES |
| Italia  | 2.145.569        |
| India   | 1.399.072        |
| Turquía   | 1.221.134        |
| España  | 709.359          |
| Portugal  | 438.637          |
| Marruecos   | 131.080          |
| Grecia  | 88.327           |
| Resto Unión Europea   | 73.785           |
| Alemania  | 55.569           |
| Irán  | 53.009           |
| Canadá  | 46.846           |
| Rumanía   | 44.184           |
| Bélgica   | 31.787           |
| Brasil  | 30.005           |
| China   | 9.041            |
| Noruega   | 8.706            |
| Austria   | 4.697            |
| Irlanda   | 2.792            |
| Jordania  | 2.418            |
| USA   | 247              |
| TOTAL   | 6.496.263        |
| Fuente: CAPMAS, Central Agency for Public Mobilizations and Statistics              |                  |

Hay que señalar que del año 2003 al 2004 las importaciones egipcias de mármol, travertinos y ecaussines se han multiplicado por dos, pasando de 2,7 millones de dólares a casi 6,5. Otro dato interesante es la ausencia en 2004 de Zimbabwe, que en los años anteriores se encontraba entre los cinco principales exportadores.

**Cuadro 3: DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA DE LAS IMPORTACIONES DE LA PARTIDA 25.16 EN 2004:**

| PAIS            | VALOR USD |
|-----------------|-----------|
| Italia          | 147.285   |
| Resto de Europa | 102.490   |
| Irán            | 27.217    |
| España          | 14.002    |
| TOTAL           | 290.995   |

Fuente: CAPMAS, Central Agency for Public Mobilizations and Statistics

El valor de las importaciones egipcias de granito es bastante inferior al del mármol. Lo mismo ocurre con los adoquines y losas para pavimentos. Esta diferencia se explica en el segundo caso por la escasa dificultad de adquirir en el mercado local productos con una transformación sencilla como ocurre con las losas. En estas partidas, los países de origen de las importaciones varían año a año, probablemente debido al precio, factor por lo general determinante en la demanda egipcia.

**Cuadro 4: DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA DE LAS IMPORTACIONES DE LA PARTIDA 68.01 EN 2004:**

| PAIS      | VALOR USD |
|-----------|-----------|
| Siria     | 52.495    |
| Hong Kong | 23.439    |
| India     | 14.026    |
| TOTAL     | 89.959    |

Fuente: CAPMAS, Central Agency for Public Mobilizations and Statistics

En lo que respecta a la piedra para la construcción, Italia es la verdadera dueña del mercado, aunque sus competidores empiezan a ganar cuota poco a poco. Mientras que en 2003 Italia controlaba un 60% de las importaciones, en 2004 su participación disminuyó hasta situarse entorno al 25%. Aún así, el resto de países sigue contando con una presencia muy inferior a la italiana.

**Cuadro 5: DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA DE LAS IMPORTACIONES DE LA PARTIDA 68.02 EN 2004:**

| PAIS            | VALOR USD |
|-----------------|-----------|
| Italia          | 701.240   |
| China           | 444.499   |
| Turquía         | 290.805   |
| Pakistan        | 247.099   |
| India           | 126.633   |
| Brasil          | 86.270    |
| España          | 69.519    |
| Portugal        | 43.391    |
| Alemania        | 39.782    |
| República Checa | 27.472    |
| Japón           | 19.300    |
| Arabia Saudita  | 18.512    |
| USA             | 16.890    |
| Bélgica         | 7.082     |
| Francia         | 3.122     |
| Emiratos Árabes | 2.220     |
| TOTAL           | 2.143.835 |

Fuente: CAPMAS, Central Agency for Public Mobilizations and Statistics

Si analizamos los datos de la agencia estadística egipcia podremos comprobar que hay países de los que Egipto importa con regularidad casi todos los productos de piedra: Italia, India y Turquía. Estos países se encuentran generalmente entre los cinco primeros importadores para las diferentes partidas y mantienen su posición desde hace algunos años. Por otro lado, el resto de países de importación varían sustancialmente cada año, aunque podemos afirmar que España suele estar presente especialmente en las importaciones de mármol (en bruto y transformado), aunque no en las de granito o alabastro.

En las estadísticas sobre importaciones de granito suelen aparecer diferentes países africanos, dependiendo del año, como por ejemplo Zambia y Zimbabwe, dato que se explica por el bajo precio de sus productos.

Si comparamos estos datos con los que nos ofrece COMTRADE de importaciones y exportaciones mundiales de estos productos, podemos comprobar que existen otros competidores potenciales a tener en cuenta, como por ejemplo Grecia, uno de los principales exportadores de la partida 25.15, cuya

importancia es creciente, sobre todo por proximidad geográfica. Bélgica y Brasil cuentan también con una importante cuota del mercado mundial de estos productos.

#### 4.4. Cadena de distribución.

El canal de distribución va a depender mucho del acabado del producto. Si lo que se intenta introducir en el país son losas y baldosas acabadas, entonces se tratará de un pedido para un gran cliente, hecho a medida y entregado directamente al consumidor final. Si en cambio queremos introducir planchas y láminas de piedra, la distribución será más compleja, en este caso lo normal sería vender nuestro producto a un intermediario para que este lo exhiba en su taller o show room, hasta que un cliente de tamaño medio lo adquiera.

Generalmente, la demanda provendrá de contratistas de grandes proyectos o de talleres dedicados a atender al público en general. Dependiendo del cliente, la demanda tendrá características diferenciadas:

- v Si el cliente es un gran contratista, el gobierno o intermediarios dedicados a los grandes proyectos de construcción, se tratará de una demanda de gran volumen, pero no de suministro continuado; el producto solicitado será un producto terminado y probablemente se exijan transformaciones a medida. El cliente final será una gran compañía/institución, como por ejemplo un hotel o un centro comercial.
- v Si el cliente es un taller, show room o cualquier otro intermediario destinado al pequeño consumidor, se tratará de pedidos continuos de diferentes volúmenes, según las necesidades del mercado, y generalmente de producto semi-acabado. El usuario final será una pequeña entidad o un particular. La mayoría de los intermediarios cuenta con show rooms en Shak El-Thoban, el lugar de referencia para clientes a la hora de adquirir productos de piedra.

#### 4.5. Conocimiento del producto español.

El producto español es conocido entre los importadores egipcios como un producto de probada calidad y acabado especialmente por su resistencia, a diferencia de la piedra local. Sin embargo, la calidad no es el elemento determinante para la adquisición de estos productos, es la gama cromática la que determina la demanda de la piedra natural.

En este sentido, la demanda por colores es bastante inestable, dependiendo de las modas decorativas del momento, y la oferta española es bastante limitada (comparada con la local).

#### 4.6. Barreras legales.

El único requisito para la importación de productos en Egipto, es la legalización en la embajada de Egipto en España, de la factura comercial o contrato de compraventa, así como del certificado de origen de los productos a exportar.

#### 4.7. Barreras arancelarias y fiscales. Efectos del Acuerdo de Asociación con la UE.

El 1 de junio de 2004 entró en vigor, con efectos retroactivos hasta el 1 de enero del mismo año, el Acuerdo de Libre Comercio entre Egipto y la Unión Europea firmado en 2001. Dicho acuerdo tiene como

## EL MERCADO DE LA PIEDRA NATURAL EN EGIPTO

finalidad promover el comercio entre ambas regiones, facilitando los intercambios a través de una reducción arancelaria en productos industriales.

En la siguiente tabla se muestra la relación de aranceles aplicables en la actualidad a los productos del sector, así como el artículo del tratado de libre comercio que determinará su reducción:

| TABLA : Barreras Arancelarias de las Partidas y Artículos aplicables |             |         |                        |
|--|-------------|---------|------------------------|
| Partida  | Subpartida  | Arancel | Artículo aplicable     |
| 25.15  |             |         | Artículo 9.3           |
|  | 25.15.11.00 | 12%     |                        |
|  | 25.15.12.00 | 12%     |                        |
|  | 25.15.20.00 | 12%     |                        |
| 25.16  |             |         | Artículo 9.3           |
|  | 25.16.11.00 | 2%      |                        |
|  | 25.16.12.00 | 2%      |                        |
|  | 25.16.21.00 | 2%      |                        |
|  | 25.16.22.00 | 2%      |                        |
|  | 25.16.90.00 | 2%      |                        |
| 68.01  |             |         | Artículo 9.2           |
|  | 68.01.00.00 | 12%     |                        |
| 68.02  |             |         | No entra en el Acuerdo |
|  | 68.02.10.00 | 12%     |                        |
|  | 68.02.21.10 | 40%     | Artículo 9.3           |
|  | 68.02.21.90 | 12%     |                        |
|  | 68.02.22.00 | 12%     | No entra en el Acuerdo |
|  | 68.02.23.00 | 12%     |                        |
|  | 68.02.29.00 | 12%     |                        |
|  | 68.02.91.00 | 12%     |                        |
|  | 68.02.92.00 | 12%     |                        |
|  | 68.02.93.00 | 12%     |                        |
|  | 68.02.99.00 | 12%     |                        |

Fuente: Market Access Database y Acuerdo de Asociación Egipto- UE

Artículo 9.2: A partir del tercer año de la aprobación de Acuerdo comenzará una reducción del 15 % anual quedando exenta en su totalidad al décimo año.

Artículo 9.3: A partir del quinto año de la aprobación de Acuerdo empezará una reducción paulatina hasta quedar totalmente exenta ocho años después.

Hay que señalar también que existe un impuesto sobre las ventas del 10% del valor CIF de la mercancía.

#### 4.8. Barreras técnicas. Certificación / Homologación.

El único requisito extraordinario que se exige para la importación de estos productos es un "Certificado de Conformidad". Se trata de un documento que certifica la conformidad del producto con las normativas sanitarias y de seguridad aplicadas en Egipto.

Debe solicitarlo el importador en la "*General Organization for Export and Import Control*". Dicha institución requiere para la tramitación: muestras para analizar, toda la documentación relacionada con la seguridad del producto y los correspondientes certificados sanitarios. El certificado se entregará previa inspección por el organismo público.

#### GENERAL ORGANIZATION FOR EXPORT AND IMPORT CONTROL

Atlas Building, Corner of Ramses Street,

El Sheikh Maarouf, Down-Town, Cairo

Telf: +202 5750692/ +202 5756031

Fax: +202 5758195

#### 4.9. Otras barreras.

En enero de 2003 la libra egipcia abandonó el vínculo del tipo de cambio que tenía frente al dólar americano, por lo que en la actualidad, su cotización fluctúa libremente. La principal consecuencia ha sido que la libra egipcia ha sufrido continuas depreciaciones en los últimos años, lo que ha llevado a la pérdida de competitividad del país frente a mercados exteriores. Además, esto ha supuesto un significativo descenso en las importaciones, ya que a los empresarios egipcios les resulta muy caro comprar en el extranjero productos que además no serán competitivos en precio en el mercado local.

Durante el año 2005 la moneda ha sufrido una pequeña recuperación y se ha apreciado tímidamente sobre el euro, lo que hace pensar que la economía se encuentra en una fase de recuperación.

#### 4.10. Relaciones exportador/importador. Formas de pago.

La forma de pago más común en Egipto para las transacciones internacionales es el crédito documentario confirmado e irrevocable pagadero contra entrega de documentos. Se utiliza especialmente en operaciones con un importe elevado.

Ante posibles complicaciones que puedan surgir es recomendable asegurar los riesgos comerciales que puedan derivarse de un crédito o aplazamiento de pago (CESCE, etc).

Normalmente el importador solicitará tarifas FOB en dólares o euros. El puerto más utilizado para la entrada de mercancías es el de Alejandría, situado a dos horas por carretera de El Cairo. A su vez, el puerto de salida con destino Egipto más utilizado en España es el de Valencia. El tiempo medio de navegación es de cinco días.

### 5. ACCESO AL MERCADO: INVERSION

#### 5.1 Régimen legal. Posibilidad de instalación en zona franca.

El gobierno egipcio, en su afán por incrementar las inversiones extranjeras, promulgó la ley 8/97, la cual establece el marco legal de las dos formas de invertir en Egipto: en las zonas francas o en el resto del territorio. Dicha ley ofrece incentivos distintos para proyectos que se lleven a cabo en estas áreas, como por ejemplo: exenciones en los impuestos y aranceles, exenciones de tasas por compra de terrenos, ventajas en la repatriación de beneficios, etc.

La *“General Authority for Investment and Free Zones”* (GAFI) es la única Autoridad competente en lo relativo a incentivos y garantías a las inversiones en Egipto. En enero de 2005 GAFI inauguró una ventanilla única para prestar ayuda a los inversores extranjeros y eliminar los obstáculos burocráticos que era necesario salvar para que una empresa extranjera se estableciera en el país. Las inversiones en inmuebles, que exigían la cooperación de un socio egipcio, también se han liberalizado recientemente.

#### 5.2. Presencia de inversores extranjeros. Principales países y empresas.

Los principales inversores extranjeros en el mercado de la piedra son los empresarios chinos. Aunque la mayoría de ellos prefiere exportar la materia prima a China y trabajarla allí para luego reexportarla, existen algunas compañías instaladas en zonas francas como Suez. Es el caso de la compañía Shaohang, cuya fábrica en Suez convierte el mármol de Galala en producto terminado para posteriormente reexportarlo a Asia y países del Golfo.

El procesado de la piedra natural requiere una gran inversión de capital. Un inversor puede gastar más de 10 millones de libras egipcias para establecer una pequeña factoría de procesado en las afueras de El Cairo. A todo ello hay que sumarle unos importantes costes de mantenimiento derivados de la falta de infraestructuras (suministros de agua y luz) en la mayoría de las áreas industriales dedicadas a este sector. Los costes fijos de la industria se pueden resumir aproximadamente en:

- v Coste del terreno para instalar la fábrica: en torno a las 500.000 LE para un terreno de 5.000m<sup>2</sup>
- v Infraestructura: el coste de suministro de agua y luz está estimado en torno al millón de libras egipcias.
- v Maquinaria (de importación): de extracción (entre 900.000 y 1.200.000 LE), de corte (unas 80.000 LE), de pulido (entre 30 y 40.000 LE), de transporte (entre 120.000 y 150.000 LE), grúas (sobre las 500.000 LE).

El coste de una licencia de extracción varía entre las 4.500 y las 20.000 LE, dependiendo de la provincia. Esta licencia se expide por un año y es renovable. Lleva implícita otra licencia que permite al empresario contar con una determinada cuota de dinamita para la explotación de la cantera.

Se estima que la inversión total en este sector se encuentra cerca de los 1,25 billones de dólares americanos.

### 5.3. Formas de inversión.

Existen dos formas de invertir en Egipto, dentro del marco legal establecido por la ley 8/97: en las zonas francas o en el resto del territorio. La citada ley ofrece incentivos distintos para proyectos que se lleven a cabo en estas áreas.

#### *Incentivos para inversiones en zonas francas:*

- ✓ Exención ilimitada de impuesto sobre beneficios.
- ✓ Exención del impuesto de aduana para todo tipo de importaciones
- ✓ Impuesto anual del 1% sobre el valor de los bienes comerciados.

#### *Incentivos para inversiones en el resto del país:*

- ✓ Impuesto sobre el beneficio de un máximo del 20%
- ✓ Arancel único del 5% para las importaciones de maquinaria y equipos.
- ✓ Derecho a la repatriación del 100% de los beneficios netos de los extranjeros.
- ✓ Exención de las tarifas de notificación e incorporación de las empresas.
- ✓ En el caso de compra de terrenos por las compañías extranjeras, exención de las tasas de registro y notificación.

## 6. FERIAS

La feria más relacionada con este sector es STONEX. Se trata de una feria de carácter anual en la que se dan cita empresas relacionadas con la industria de la piedra natural y maquinaria. A este certamen acuden tanto empresas egipcias como extranjeras, las primeras especialmente en el ámbito de la producción de piedra y las internacionales sobretodo en lo que se refiere a maquinaria. Se encuentran representadas en ella las principales empresas egipcias relacionadas con la industria de la piedra natural. Sin embargo su tamaño puede considerarse reducido si lo comparamos con otras ferias internacionales del sector.

Los datos de contacto de la empresa organizadora son:

FORUM EGYPT

EL OBOUR BUILDINGS No. 35, SALAH SALEM ROAD- CAIRO- EGYPT

TEL: + 202 2878757 FAX: + 202 4049660

CORREO: shireen@forumegypt.com

WEB: [www.forumegypt.com](http://www.forumegypt.com)

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

Dada la importancia de la piedra natural en el mercado de la construcción, puede considerarse fundamental la asistencia a la feria anual de INTERBUILD Este evento reúne empresas relacionadas con la industria de la construcción, tanto contratistas de grandes proyectos, como fabricantes de maquinaria y materias primas. Es sin duda, una de las ferias más importantes del país, tanto en calidad

## EL MERCADO DE LA PIEDRA NATURAL EN EGIPTO

---

de los expositores como en extensión. Cuenta con un pabellón propio para expositores de piedra natural. La feria es de carácter profesional y suele tener en torno a un 20% de expositores extranjeros. Los datos de contacto de la empresa organizadora son los siguientes:

AGD (Arabian Group for Development)

56 RIYADH ST. – MOHANDESSIN

P.O BOX: 82, EMBABA-GIZA, 12411 – EGYPT

TEL: + 202 3046049 FAX: + 202 3046007

CORREO: [www.agd-exhibitions.net](http://www.agd-exhibitions.net)

WEB: [info@agd-exhibitions.net](mailto:info@agd-exhibitions.net)