

INFORME PAÍS

ARABIA SAUDÍ

ECICII

Estructura Empresarial Conjunta
en la Eurorregión para el Impulso y la
Captación de la Inversión Internacional



UNIÓN EUROPEA
FONDO EUROPEO DE
DESARROLLO REGIONAL
"Invertimos en su futuro"



PROGRAMA
COOPERACIÓN TRANSFRONTERIZA
ESPAÑA - PORTUGAL
COOPERAÇÃO TRANSFRONTEIRIÇA
2 0 0 7 - 2 0 1 3

Índice

1	Panorama General	3
1.1	Situación, superficie, relieve y clima	3
2	Demografía y sociedad	4
2.1	Población, densidad demográfica, etnias y tasa de crecimiento	4
3	Marco Económico	4
3.1	Estructura Económica	4
3.2	PIB per cápita	4
3.3	Principales sectores de la economía	5
3.3.1	Agrícolas y de Consumo	5
3.3.2	Industriales y de servicios	5
4	Comercio Exterior	6
5	Establecerse en el país	7
5.1	El Mercado	7
5.2	Canales de distribución	7
5.3	Facilidad para hacer negocios	8
5.4	Oportunidades de Negocio	9
6	Normalización y Certificación	11
6.1	Documento básicos para importar a Arabia Saudí.....	11
6.1.1	Otros certificados de Importación	11
6.1.2	Documentos básicos de Exportación	11
7	Curiosidades sobre la cultural	12
7.1	Comparativa España & Portugal VS Mundo Árabe	12
8	Pautas de conducta interesantes	13
9	Enlaces web de interés	15

1 Panorama General

1.1 Situación, superficie, relieve y clima



El Reino de Arabia Saudí tiene una extensión de 2.149.960 km², cubre casi el 80% de la Península Arábiga. La capital es Riyadh. Su costa occidental se extiende a lo largo de 1.760km a orillas del mar Rojo y la oriental, bañada por el Golfo Arábigo de este a oeste. Partiendo de la costa del golfo Arábigo se extiende una llanura desértica que va ascendiendo hasta alcanzar alturas superiores a los 2.750 metros en las montañas de Asir, a unos 60 km. del mar Rojo. El descenso hacia la costa de este mar es mucho más abrupto, de forma que la zona desértica central del país queda separada del mar Rojo por una estrecha planicie costera con una anchura que varía entre 15 y 65 km. Hacia el noroeste se extiende la meseta del Najd, con altitudes que llegan a alcanzar los 1.800 metros. El clima en la costa del mar Rojo es subtropical, con veranos húmedos, cálidos e inviernos moderados con precipitaciones ocasionales. Parecido es el de la costa oriental, mientras que toda la amplia zona central cuenta con un clima más seco y temperaturas extremas en verano (se alcanzan los 55°C) y mucho más frescas en los meses de diciembre y marzo.



2 Demografía y sociedad

2.1 Población, densidad demográfica, etnias y tasa de crecimiento

La mayoría de la población es árabe aunque también existe un porcentaje considerable de población procedente de la India, Pakistán o Bangladesh.

La región que se practica únicamente es el musulmán y el idioma oficial es e árabe, aunque el inglés gana adeptos sobretodo en temas comerciales. La población es de 28.082.541 (Banco Mundial: 2011). La densidad demográfica es de 11,8% habitantes Km2.

La tasa de crecimiento demográfico en el año 2011 se situó en 1.523%, lo que muestra que el fuerte crecimiento de años anteriores se ve suavizado en la actualidad.

3 Marco Económico

3.1 Estructura Económica

Arabia Saudí cuenta con aproximadamente el 20% de las reservas de crudo a nivel mundial. El sector del petróleo tiene un peso del 40% sobre el PIB, constituye un 83% de los ingresos por exportaciones y más del 78% de los ingresos del Gobierno.

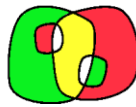
3.2 PIB per cápita

El PIB per cápita de Arabia Saudí es de 24.000\$ en el año 2011 y con tendencia creciente para años posteriores debido a la mejora desarrollo continuo de las habilidades de la fuerza laboral.

La distribución del PIB por sectores en el año 2011 (% y en millones \$):

PIB NOMINAL	577.595
AGRICULTURA	2.1%
INDUSTRIA	67.6%
SERVICIOS	30.4%
AGRICULTURA	12.129
INDUSTRIA	390.454
SERVICIOS	175.589

Fuente: International Monetary Fund, World Economic Outlook Database 2011



3.3 Principales sectores de la economía

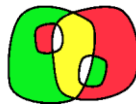
3.3.1 Agrícolas y de Consumo

Arabia Saudí tiene una estructura productiva en la que el petróleo es la referencia básica. Es una industria que condiciona al resto de sectores productivos. Durante los años 70 y 80, se implementó una estrategia destinada al desarrollo del sector agrícola en el país que permitiese, entre otros objetivos, la autosuficiencia en trigo. Ante la amenaza que esta política supone para los escasos recursos hídricos del país, en 2007 el gobierno decidió reducir de forma progresiva el costoso apoyo a la producción doméstica de trigo hasta 2016 y por ello ha pasado de ser autosuficiente en 2008 a unas importaciones de 2 millones de toneladas en 2009. El gobierno creó en 2008 un nuevo programa destinado al desarrollo del sector agrícola. Este programa consiste en apoyar los proyectos agrícolas en países extranjeros a condición de que la producción sea reexportada a Arabia Saudí. Con este objetivo se anunció en abril de 2009 la *Saudi Company for Agricultural Investment and Animal Production*, de capital público, destinada a apoyar a empresas privadas interesadas en las citadas actividades. El capital inicial de esta empresa es de 800 millones de dólares. Representantes del gobierno saudí barajan países como Pakistán, Etiopía, Sudán, Túnez, Turquía, Filipinas, Egipto o Indonesia, donde ya se invirtieron 1.300 millones de dólares en 2009 con este propósito, como posibles destinos de los proyectos. El objetivo principal de esta política sería contar con reservas estratégicas de arroz y trigo de entre 3 y 6 meses de consumo.

3.3.2 Industriales y de servicios

El sector industrial está perfectamente apoyado por el sector público, especialmente en la siderurgia y en la química del petróleo. El sector petroquímico, en el que Arabia Saudí cuenta con una fuerte ventaja competitiva debido a sus recursos energéticos, cuenta con dos de las diez mayores empresas del mundo en esa actividad, SABIC y SIPCHEM. Saudi Aramco cuenta también con intereses en el sector. El sector petroquímico supone alrededor del 9% del PIB del país.

Los sectores siderúrgico y del aluminio se encuentran también entre los sectores industriales con más proyectos y posibilidades de desarrollo. Las principales empresas del sector del acero, Hadeed y Al Tuwairqi, tienen proyectos valorados en 700 y 1.500 millones de dólares respectivamente para ampliar su producción. En el sector del aluminio, está prevista la construcción de cinco plantas de fundición cuya finalización se esperaba para 2012 en un principio y que situarían la producción en 3,5 millones de toneladas anuales y que serviría para



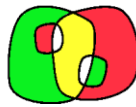
aprovechar los recursos de bauxita con que cuenta el Reino. Hay que destacar la firma el pasado de Diciembre, por parte de Alcoa (empresa americana) con Saudi Arabian Mining Company (Maaden), de una joint venture para el desarrollo de un nuevo complejo para la producción de aluminio en Ras al-Zour, con un capital estimado estimado en 10.800 millones de dólares.

En sectores como materiales de construcción, procesado de alimentos o productos químicos y alimentación, la industria se concentra en manos de empresarios privados saudíes.

En el sector servicios es de esperar que, entre otros, las telecomunicaciones, el turismo y la industria del ocio experimenten un crecimiento importante en los próximos años, siendo también de destacar el dinamismo actual del comercio y la construcción. En los sectores del transporte y las comunicaciones existen grandes proyectos de expansión que se prevé sean iniciados próximamente. El sector de la construcción no mantiene el elevado ritmo de crecimiento mostrado hasta finales de 2008. El sector, principalmente las empresas privadas, está afectado por el empeoramiento de la situación económica. Las empresas privadas están sufriendo la mayor restricción del crédito por parte de los bancos y su actividad se ha reducido. El Estado ha optado por aumentar la inversión en infraestructura, lo que compensará en parte la caída de la actividad privada. La construcción de las Ciudades Económicas, principales proyectos de obras públicas, avanza a menor ritmo. Algunas fases de estos proyectos han sido aplazadas o paradas. Durante 2009 un factor importante fue la caída del precio de las materias primas y materiales de construcción, lo cual fue aprovechado por organismos públicos y empresas para retrasar y repetir concursos, con el fin de obtener precios más competitivos que a finales de 2008. A principios de este año 2010 se ha notado un leve aumento en los precios de los materiales de construcción empujados por el aumento de la demanda de algunos de ellos como cemento y áridos.

4 Comercio Exterior

Arabia Saudita importó US\$98.109 millones en 2008, de tal manera que ocupó el puesto treinta y tres (33) entre los importadores a nivel mundial. Estados Unidos, China y Japón fueron sus tres principales proveedores, al aportar el 32% (US\$31.151 millones) de las importaciones totales del Reino. Por su parte, las compras de Arabia Saudita a los países de la Aladi (Asociación Latinoamericana de Integración) 16 tuvieron una participación de 3,4%



(US\$3.313 millones), entre os cuales se destacan Brasil y Argentina como los latinoamericanos con las ventas más altas de carne y maíz, respectivamente.

Las compras de Arabia Saudita al exterior fueron principalmente vehículos, ciertos productos agrícolas y minerales como hierro y cobre. En 2008, se destacaron como los principales productos importados los vehículos para el transporte de personas con cilindrada superior a 300 (US\$4.849 millones) y vehículos para el transporte de personas con cilindrada superior a 1.500 (US\$3.769 millones).

En términos de exportaciones, Arabia Saudita ocupó en 2008 el puesto número 15 de los exportadores mundiales con US\$322.906 millones¹⁷. Sus principales mercados de exportación, Estados Unidos, Japón, República de Corea, China e India, acogieron en conjunto el 61% (US\$195.909 millones) de las ventas saudíes al exterior. Aceites, crudo de petróleo, alcohol de aviación y destilados de petróleo ligero fueron los productos con las mayores exportaciones, al alcanzar US\$277.740 millones, cifra equivalente al 86% del total.

5 Establecerse en el país

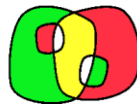
5.1 El Mercado

Arabia Saudí es una economía abierta que sigue dependiendo en gran parte del sector petrolero, y cuya moneda local mantiene un tipo de cambio fijo con el dólar. Por lo tanto, acontecimientos económicos internacionales como el crecimiento mundial de intercambios comerciales, la fluctuación de los precios de petróleo, los tipos de interés internacionales y los tipos de cambio de las divisas clave, además de las condiciones inflacionistas globales, tienen una importante influencia sobre el mercado saudí.

Los principales núcleos económicos del país se concentran en la capital Riad y las ciudades de Jeddah, Dammam y Khobar que cuentan con importantes inversiones proyectadas en los sectores de infraestructura e industria petroquímica.

5.2 Canales de distribución

La figura del agente o distribuidor, sigue siendo la preferida para introducirse en el mercado, bastante por delante de la exportación directa, la franquicia o la inversión. El proceso de selección del agente o distribuidor es muy importante y debe llevarse con rigor, ya que de ello puede depender en buena medida el éxito en este mercado. Asimismo es importante 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. Con respecto a la comercialización, conviene tener en cuenta también a distribuidores de categoría intermedia y no limitarse sólo a los más grandes del sector, ya que éstos suelen tener relaciones sólidas con competidores más reputados. Las empresas saudíes valoran mucho la competitividad de los precios de los productos, lo que provoca que productos de empresas indias, chinas, coreanas o del creciente tejido industrial de Oriente Medio tengan cada vez una mayor presencia en la oferta de distribuidores y agentes y en el mercado.

Dada la buena predisposición existente en Arabia Saudí hacia España, aunque la mayoría de los productos españoles son todavía poco conocidos en este país, actualmente se abren excelentes oportunidades para las exportaciones españolas de bienes y servicios. Para ello resulta casi imprescindible la realización de reiterados contactos personales directos, en forma de visitas, misiones comerciales y participaciones en ferias. La relación personal es fundamental y difícilmente puede ser sustituida por otros métodos de marketing.

5.3 Facilidad para hacer negocios

La primera tabla muestra el total de "facilidad para hacer negocios" rango (de un total de 185 economías) y la clasificación en cada uno de los temas especificados en la tabla.

DOING BUSINESS 2013 FILA	RANKING DOING BUSINESS 2012	CAMBIO EN LA POSICIÓN
22	23	↑ 1

RANKINGS TEMA	DB 2013 Fila	PP 2012 Fila	Cambio en la Posición
Apertura de un negocio	78	73	-5
Manejo de permisos de construcción	32	28	-4
Obtención de Electricidad	12	12	Sin cambios
Registro de la Propiedad	12	11	-1
Obtención de crédito	53	52	-1
La protección de los inversores	19	17	-2
Pago de impuestos	3	10	7
Comercio transfronterizo	36	29	-7
Cumplimiento de contratos	124	138	14
Resolución de la Insolvencia	107	102	-5

Fuente: The World Bank: Doing Business



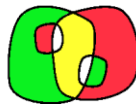
Claramente queda constatado en los datos expuestos en la tabla anterior que Arabia Saudí va mejorando todos sus mecanismos administrativos y operativos con el fin de facilitar la captación de inversión extranjera y mejorar de forma notable su coyuntura económica.

5.4 Oportunidades de Negocio



Fuente: <http://www.sagia.gov.sa>

El sector de ingeniería y construcción tiene gran potencial tanto por el volumen de las adjudicaciones como por las perspectivas, ya que los ingresos del petróleo están disparando el número de proyectos de infraestructura (gas, telecomunicaciones, electricidad, tratamiento de aguas, ferrocarriles e industria petroquímica). Son de interés las licitaciones públicas en relación con infraestructuras energéticas que precisa el país (refinerías e infraestructuras vinculadas). En este contexto, cabe mencionar que existen importantes oportunidades en los sectores de: ingeniería; prospección, explotación y distribución de gas natural (este sector ofrece, además, la posibilidad de explorar el posible suministro de gas a España); agua (a través del plan de privatizaciones puesto en marcha por el gobierno saudí); infraestructuras de transporte y material de transporte. El gobierno está realizando elevadas inversiones destinadas a su compromiso de mejorar las infraestructuras del país. En cuanto al sector privado, se calcula que los ya mencionados proyectos en el sector petroquímico requerirán inversiones valoradas en 500.000 millones de dólares a lo largo de la próxima década, en función del proyecto. Los créditos bancarios destinados a la construcción han aumentado un 10% durante los últimos dos años, hasta alcanzar 11.600 millones de dólares. Contando con el ritmo de crecimiento demográfico actual, se estima que Arabia Saudí necesitará alrededor de 3,2 millones de nuevas viviendas, 800.000 de ellas solo en la zona de la capital, Riad. Se estima



que para hacer frente a esta demanda de viviendas será necesario invertir 239,7 miles de millones de euros hasta el año 2020.

Finalmente, destacar el peso del sector eléctrico y de desalinización y tratamiento de agua. El Reino es deficitario en agua y el Estado necesitará invertir una media de 6000 millones de dólares anuales durante los próximos 20 años y que el Reino necesitaría 50.600 millones de dólares en inversiones para poder ajustar sus infraestructuras de producción y distribución de agua a la demanda real. El fuerte crecimiento de la población y la industria han provocado una situación similar en el sector eléctrico. Se estima que el gobierno necesitará invertir 91.000 millones en el sector eléctrico durante los próximos 20 años para poder satisfacer la demanda de energía.

Las autoridades saudíes marcan como objetivo preferente para **captar capital extranjero** los siguientes sectores:

- **Transporte**: red de carreteras, proyectos ferroviarios y aeroportuarios; transporte marítimo; transporte de hidrocarburos; zonas económicas especiales y logística.

- **Energía**: petróleo y gas; plantas petroquímicas; plantas de generación de energía y desalinización de agua; industrias de metal y fundiciones.

- **Tecnología de la información, telecomunicaciones y multimedia.**

- **Conocimiento**: educación, ciencias de la vida y atención sanitaria.

En productos de consumo los de mayor potencial de crecimiento son los revestimientos y pavimentos cerámicos, mobiliario de hogar y oficina, iluminación, textil-hogar, alimentación y productos farmacéuticos y de laboratorio. Otros sectores de interés son el de equipos para la manipulación de fluidos; y el sector de tratamiento y desalinización de agua y producción de energía, dado que Arabia Saudí es el mayor productor y consumidor mundial de agua desalinizada. La entrada en la OMC a finales de 2005 ha sido aprovechada para introducir cambios estructurales, como la desregularización y apertura del sector exterior y se han adoptado aranceles muy reducidos (5% ad-valorem) para la mayoría de productos.



6 Normalización y Certificación

6.1 Documento básicos para importar a Arabia Saudí

Todos los productos introducidos en el país deben cumplir los siguientes requisitos, a excepción de:

- Alimentos y productos agrícolas
- Medicinas y cosméticos
- Dispositivos y Equipos técnicos
- Petróleo crudo

Además, se exige que todos los productos que entren en Arabia Saudí lleven una indicación no extraíble, en lengua inglesa y árabe con la descripción y los datos del exportador, así como la especificación del país de origen, tal como indica la **Circular emitida por la Aduana de Arabia Saudita sobre País de Mercado de Origen el 18/01/2009.**

6.1.1 Otros certificados de Importación

Las únicas restricciones que se ponen actualmente en Arabia Saudita son por motivos religiosos, sanitarios y de defensa (prohibida la importación de cerdo, alcohol, juegos de azar, material pornográfico, drogas, armas etc)

Toda exportación realiza al país necesita de una factura comercial, certificado de origen y seguro. El exportador deberá proporcionar al comprador todos estos documentos para que él pueda realizar el despacho de importación en su aduana respectiva. La autenticidad de los documentos es responsabilidad del exportador y debe estar escrito en lengua árabe. El importador, los agentes y representantes han de ser de nacionalidad saudita. Su actividad y contratos de agencia deben registrarse en el Ministerio de Comercio.

6.1.2 Documentos básicos de Exportación

La **factura** debe ser visada por la Cámara de Comercio, Industria y Navegación correspondiente, a la que es conveniente presentar un original y tres copias. Ya no es obligatorio el visado por más organismos, pero, en la práctica, algunas veces puede ser requerido el visado del Consulado correspondiente.



Certificado de Origen: El país de origen debe estar indicado con precisión. Hay que tener en cuenta que si el envío cuenta con productos de diversos orígenes se precisa Certificado por cada uno de los países.

Seguro de transporte

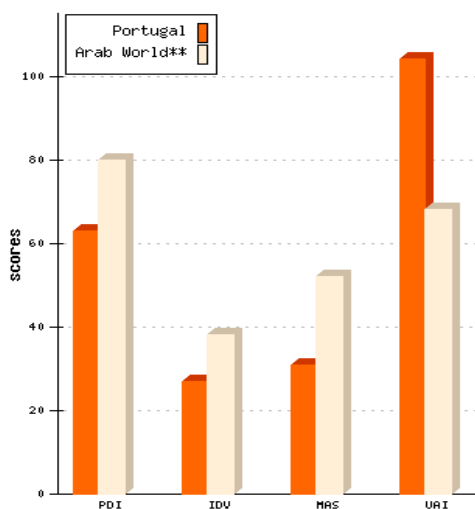
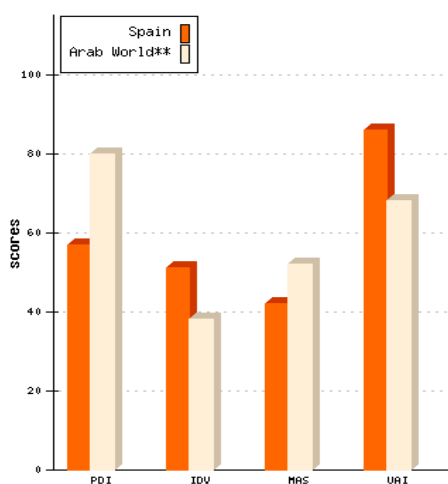
Por otro lado, también podrían pedirse otro tipo de certificaciones, no obligatorias aunque si recomendables, en función del producto a exportar.

7 Curiosidades sobre la cultural

En este apartado vamos a proceder a realizar una comparativa entre las dimensiones culturales que el escritor y sociólogo holandés Hofstede diferencia dentro de una organización. Esta información será de gran utilidad a la hora de enfrentarse a una negociación cara a cara con una persona de esta nacionalidad.

Se comparan los niveles de las cuatro dimensiones culturales que definió Hofstede: Distancia al Poder (PDI) –mide la importancia otorgada a las jerarquías sociales y organizativas-, Individualismo (INV) –se opone al colectivismo y mide el grado de independencia del individuo dentro de un grupo social u organizativo, Masculinidad (MAS) –mide la importancia de la familia y el rol tradicional del hombre y de la mujer en la sociedad y en los negocios- en tolerancia a la Incertidumbre (UAV) –mide la capacidad de un grupo social para asumir riesgos-

7.1 Comparativa España & Portugal VS Mundo Árabe



Fuente: ITIM International.



- **PDI (Power Distance Index)**: Hay un gran desigualdad social entre ambas culturas, donde la sociedad árabe marca una mayor desigualdad de poder entre miembros de una organización y donde la forma de comunicarse y dirigirse es muy diferente en función del cargo. Por tanto, se recomienda al visitante a dicho país marcar un gran nivel de educación en función del cargo con el que vaya a tratar.
- **IDV (Individualism)**: En la gráfica queda constatado que la población española es más individualista que la árabe y la portuguesa que la árabe. Esta información se traduce en que los miembros de las organizaciones arábigas o portuguesas dan mucho valor a la familia, grupos.... Esto tiene un inconveniente ya que a la hora de tomar decisiones comerciales precisan de reunirse para buscar opinión o consejo antes de dar una respuesta por lo que es probable que se prolongue en el tiempo.
- **MAS (Masculinity)**: En esta sección la diferenciación entre hombres y mujeres es superior en la sociedad árabe, dónde es más notable la distinción de géneros en determinados campos.
- **VAI (Uncertainty Avoidance)**: Tanto La organización española como la portuguesa es una sociedad muy poco tolerante a la incertidumbre, es decir, necesitan saber que va a pasar. Son organizaciones que buscan el apoyo de normas sociales, leyes institucionales, reglas... que puedan salvaguardarlos ante un cambio.

8 Pautas de conducta interesantes

En este apartado destacaremos características culturales de interés a la hora de hacer negocios en Arabia Saudí.

Saludos

Los hombres se dan la mano y los buenos amigos se saludan con un apretón de manos e incluso un beso en cada mejilla. Las mujeres suelen besar y abrazar a los amigos cercanos. Por otro lado, los hombres y las mujeres no se saludan en público fuera de la familia.

Cuando los saudís se saludan se toman su tiempo y aprovechan para hablar sobre cosas generales.



Invitaciones

Generalmente a la hora de hacer negocios los saudís suelen quedar en hoteles o restaurantes internacionales para llevar a cabo la primera toma de contacto. Al pasar un tiempo considerable, es probable que seas invitado a su casa.

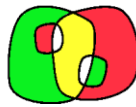
Si esto se produce le damos ciertos consejos de interés:

- No se suele llevar ningún regalo como norma general. En el caso que se lleven no se abren en el momento de recibirlos.
- La vestimenta deberá ser conservadora.
- El respeto a la gente anciana es muy importante por lo que si se encontraran allí recuerde en saludarlos en primer lugar.
- Si le ofrecen café árabe no lo rechace aunque no le guste ya que sería una falta de respeto.
- La puntualidad.
- Los modales a la hora de comer también resultan peculiares en comparación con la cultura occidental. Si la comida está en el suelo deberá sentarse con las piernas cruzadas o de rodillas y deberá utilizar la mano derecha para comer ya que la izquierda es considerada impura. Por último, comentar que durante la comida la conversación es escasa para dejar que los comensales disfruten de la comida.

Reuniones

Los saudís no requieren de tanto espacio personal como la cultura occidental. Ellos estarán de pie y a muy poca distancia, por lo que generalmente suele parecer intimidatorio e incluso ofensivo para culturas europeas.

A la hora de llevar a cabo una negociación es importante realizar citas previas, aproximadamente con un mes de antelación posible. Las negociaciones se toman lentamente ya que pasan por varios niveles de aprobación, en donde las decisiones son tomadas por la persona de rango más alto. En conclusión, paciencia y perseverancia porque los saudís son negociadores duros.



9 Enlaces web de interés

- <http://geert-hofstede.com/applications.html>
- <http://www.kwintessential.co.uk/intercultural-business-communication/tool.php>
- <http://www.sagia.gov.sa/>
- <http://www.doingbusiness.org/>
- <http://www.oficinascomerciales.es/icex>