

REINO DE ARABIA SAUDITA (RAS)



Banco Sabadell en Oriente Medio

Banco Sabadell mantiene oficina en Dubai, principal ciudad financiera y de servicios en Emiratos Árabes Unidos.

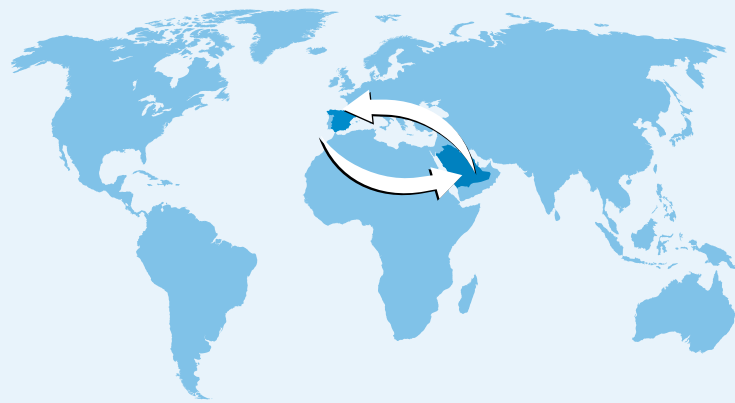
Contamos con un amplio conocimiento de la región, siendo el primer banco español en establecerse en la zona del golfo Pérsico. Banco Sabadell mantiene relaciones de corresponsalía con la mayoría de las entidades financieras de cada país, pues tiene presencia en la zona desde hace más de dos décadas, primero en Beirut y ahora en Dubai. Asimismo, mantiene amplias líneas comerciales con la banca local para facilitar a la empresa española su operativa de comercio exterior.

Servicios de Banco Sabadell

- ▶ Introducción a la empresa española en el mercado y en la banca locales. Asesoramiento en múltiples productos financieros: créditos documentarios, remesas documentarias, avales y garantías, *confirming* internacional, coberturas de riesgo.
- ▶ Apoyo a proyectos e inversiones.
- ▶ Contacto continuo con empresas españolas, compañías locales, agentes o sus clientes.
- ▶ Seguimiento de operaciones.



Oportunidades para la empresa española



Fortalezas

- ▶ Centro de la cultura islámica y principal mercado de Oriente Medio en población y PIB gracias a sus enormes reservas de petróleo.
- ▶ Fase de industrialización importante.
- ▶ El Gobierno está promoviendo un entorno de inversión favorable al capital extranjero.
- ▶ En pleno proceso de desarrollo de infraestructuras.
- ▶ Grandes oportunidades para grandes corporaciones, pymes, inversores privados, directivos, comerciantes y asalariados.
- ▶ Clima favorable para los negocios con España.

Debilidades

- ▶ No existen zonas francas.
- ▶ Crisis política en algunos países del entorno.
- ▶ Las diferentes familias reales juegan un papel importante en los negocios. Excesiva

burocratización en trámites administrativos.

- ▶ Para productos de importación, obligatoriedad del inglés y árabe en el etiquetado.

Inversiones

Existen muchos sectores con grandes oportunidades. Las empresas españolas pueden acceder a este mercado a través de franquicias, inversión directa, participación en privatizaciones o junto a un socio local, que será pieza clave tanto para llegar a la Administración como para facilitar el contacto con empresas saudíes y la familia real.

Perspectivas

Aproximadamente la mitad del PIB procede de las actividades energéticas controladas por el Gobierno, y representan más del 90% de las exportaciones.

En los últimos años se ha eliminado el control de cambios.

Tipología de estructura empresarial

Representación y agencia

La distribución comercial está reservada en exclusiva para entidades 100% sauditas y para ciudadanos locales. Las empresas extranjeras que se dediquen a estas actividades deben contar con distribuidores o agentes sauditas.

Estos deben registrar los acuerdos de distribución en el Registro de Agencias del Ministerio de Comercio. Tanto el arbitraje como la Junta de Reclamaciones contemplan la *sharia* (jurisprudencia coránica) como única ley aplicable.

Tipos de sociedades

La Ley de Sociedades es la normativa principal que rige las empresas en Arabia Saudita. Los inversores extranjeros pueden establecer oficinas y dirigir negocios bajo las siguientes formas:

- ▶ Sociedad de responsabilidad limitada, sucursal y franquicia.
- ▶ Las sociedades anónimas son poco habituales. Actualmente, el tiempo promedio requerido para constituir una empresa en Arabia Saudita es de unos 30 días.

Joint ventures, socios locales

- ▶ Los inversores privados extranjeros pueden ser propietarios del 100% del capital en la mayoría de los sectores económicos, pero esta sigue siendo la opción más habitual por el conocimiento que aporta el socio local.
- ▶ Debe tener de 2 a 50 accionistas y está dirigida y representada por uno o más directores. No exige un consejo directivo, los accionistas suelen introducir un órgano de dirección en los estatutos. Requiere un auditor y una junta de control (si hay más de 20 socios).

Se ha producido una liberalización importante en las importaciones, gracias a la disminución de aranceles.

Medios de pago

▶ Cobro

Exportaciones a Arabia Saudita

Crédito documentario: promesa de pago bancario pagadera contra la presentación de documentos acreditativos de la exportación. Es un medio de pago de uso frecuente en Arabia Saudita. Es el método más seguro de exportar bienes a la región.

Cobranzas: gestión de cobro de documentos de carácter comercial ante el comprador por parte de un banco local. No representa ninguna garantía de cobro.

Transferencia: es el medio de pago más inseguro, por lo que habrá que tener un buen conocimiento del importador/comprador.

▶ Pago

Importaciones desde Arabia Saudita

Crédito documentario: promesa de pago bancario condicionada a la presentación de documentos acreditativos. Sujetos a las CCI internacionalmente aceptadas.

Remesa de importación: gestión de cobro de documentos comerciales ante el comprador por parte del banco español.

Confirming: financiación sin recurso a favor de proveedores extranjeros.

Transferencia simple: medio de pago y cobro común.

Más información

* **Créditos documentarios de exportación**

* **Apertura de créditos documentarios de importación**

* **Garantías y cartas de crédito standby**

* **Contacte con el Director de Negocio Internacional**

Negociación y protocolo

- ▶ Es importante dedicar tiempo a establecer relaciones personales. Los sauditas valoran con quién están tratando antes de entrar en la negociación propiamente dicha.
- ▶ Para elegir al mejor agente o socio habrá que informarse a través de los bancos, los servicios comerciales de las embajadas u otras empresas extranjeras presentes en el país.
- ▶ Sus afirmaciones nunca son claras. Un "sí" rotundo debe interpretarse como un "posiblemente".
- ▶ Los árabes son excelentes negociadores y exigentes en calidad-precio sobre los productos o servicios que les ofrecen.
- ▶ Es determinante mostrar respeto por las costumbres, la religión y la cultura del país. No es recomendable hablar de política ni emitir juicios de valor al respecto.
- ▶ Paciencia en las negociaciones y no mostrar prisa ni nerviosismo en las mismas.

Webs de interés

- ▶ **Negocio Internacional Banco Sabadell:** negociointernacional.bancsabadell.com
- ▶ **Ministerio de Economía, Industria y Competitividad:** www.mineco.gob.es
- ▶ **Instituto Español del Comercio Exterior:** www.icex.es
- ▶ **Compañía Española de Financiación del Desarrollo:** www.cofides.es
- ▶ **Saudi Arabian General In-vestment Authority (SAGIA):** www.sagia.gov.sa
- ▶ **Licitaciones y concursos públicos:** www.sauditenders.com



Encuéntrenos en:

Hassanicor Bldg. Office 104, Al Barsha 1 st, PO Box 54171,
Sheikh Zayed Rd, **Dubai (UAE)**
Tel. (+971) 4 399 68 60 / 61 85

negociointernacional.bancsabadell.com