
2018



El mercado del mueble y la iluminación en Líbano

Oficina Económica y Comercial
de la Embajada de España en Beirut

Este documento tiene carácter exclusivamente informativo y su contenido no podrá ser invocado en apoyo de ninguna reclamación o recurso.

ICEX España Exportación e Inversiones no asume la responsabilidad de la información, opinión o acción basada en dicho contenido, con independencia de que haya realizado todos los esfuerzos posibles para asegurar la exactitud de la información que contienen sus páginas.

icex



ESTUDIOS
DE MERCADO

12 de noviembre de 2018
Beirut

Este estudio ha sido realizado por
Claudia Carvajal Esteban

Bajo la supervisión de la Oficina Económica y Comercial
de la Embajada de España en Beirut.

Editado por ICEX España Exportación e Inversiones, E.P.E., M.P.

NIPO: 060-18-042-8

En este estudio de mercado sobre el sector del mueble y la iluminación en Líbano se van a tratar los siguientes temas:

- La situación del sector en la actualidad
- La oferta y demanda existente en el país
- Los principales actores
- Los precios
- Los canales de distribución
- Las tendencias del mercado y sus oportunidades
- Otra información de interés para el exportador español

El mercado libanés es pequeño, el número de habitantes está alrededor de 4 millones, a los cuales hay que añadir unos 450.000 refugiados palestinos y en torno a 1,5 millones de refugiados sirios.

Según IDAL (Investment Development Authority of Lebanon), el sector del mueble y la madera supone en torno al 4% de la producción industrial y alrededor del 6% del valor total del sector industrial.

En 2018, las empresas de muebles y madera constituían el 17% del total de empresas industriales en Líbano (695 empresas de muebles y madera) lo que convierte a este sector en el segundo sector industrial con más número de empresas, solo superado por las empresas de alimentación y bebidas con una cuota del 23% del total. Más del 50% de las empresas de muebles y madera se encuentran en la región de Monte Líbano y más del 10% en Líbano Norte.

Líbano es un país competitivo en este sector ya que cuenta con muchas empresas fabricantes de muebles. Los muebles libaneses se exportan, sobre todo, a Arabia Saudí, Emiratos Árabes y Catar.

En cuanto a las importaciones, los países que más muebles y colchones exportan a Líbano son, por orden de importancia: China, Italia, Alemania y Turquía.

Respecto a los factores decisivos de compra en el mercado libanés, por lo general, Líbano es un mercado muy sensible al precio por lo que los consumidores se fijarán, sobre todo, en ese factor y no tanto en el diseño o la marca. Sin embargo, para el segmento de gama media-alta y alta, el precio ya no es un factor tan decisivo y el consumidor de ese segmento dará más importancia al diseño y a la marca. Las marcas de muebles preferidas por los libaneses son las marcas italianas.

A pesar de que los productos españoles son, en general, conocidos y bien acogidos en Líbano; en el sector del mueble las marcas italianas están presentes en más tiendas y poseen una reputación mejor que las españolas. Sin embargo, los productos españoles relacionados con baños, cerámicas y azulejos sí que son muy populares y apreciados en Líbano.

Una vez la empresa haya decidido introducirse en el mercado libanés del mueble y la iluminación, tendrá que elegir la mejor estrategia de entrada. Para ello el exportador deberá analizar el tamaño y la tasa de crecimiento del segmento al que pertenecen sus productos. Si la empresa extranjera está interesada únicamente en exportar al Líbano y el segmento objetivo no es muy grande, se debería considerar contar con los servicios de un distribuidor especializado, ya que de esa forma el exportador se aprovechará de la red de distribución con la que ya cuenta el distribuidor.

Es recomendable también la presencia en ferias internacionales, presentaciones, seminarios y otros eventos profesionales relacionados con la industria.

Los productos pertenecientes a las partidas analizadas en este estudio (940310, 940320, 940330, 940340, 940350, 940360, 940370, 940382, 940383, 940389, 940390, 940410, 940421, 940429, 940510, 940520, 940591, 940592, 940599) acceden al mercado libanés con arancel 0% gracias al Acuerdo Euromediterráneo de Asociación firmado entre la Unión Europea y el Líbano en 2002 y que entró en vigor en 2006. Respecto a documentos necesarios para acceder al mercado libanés no existe ningún documento específico relacionado con las partidas tratadas en este estudio. En cuanto a impuestos, el Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA) es del 11% sobre el precio del producto.

Según datos de IDAL (Investment Development Authority of Lebanon), se espera que el sector del mueble crezca en la zona de Oriente Medio y Norte de África debido a que el sector de la construcción está en auge. En esta región el valor total de la demanda en este sector alcanzó los 13.200 millones de dólares en 2014 y se esperaba que siguiera manteniéndose durante los 5 años posteriores.

A la hora de tratar el sector del mueble y la iluminación hay que fijarse también en el sector inmobiliario. El sector inmobiliario en Líbano es uno de los más importantes y, a pesar de que su crecimiento es actualmente lento, no se ha estancado del todo. De hecho, en Líbano, este sector sigue siendo uno de los que más atraen a inversores locales y árabes. Sin embargo, es cierto que, tras el comienzo de la guerra en Siria, muchos de los inversores árabes extranjeros abandonaron el mercado.

Al igual que ocurre en todos los mercados, acceder al mercado libanés puede conllevar riesgos a la par que beneficios. Líbano no es un país demasiado estable ni política ni económicamente y entre las dificultades o desventajas para introducirse en el mercado libanés se incluyen las siguientes:

- La corrupción generalizada, la falta de transparencia y la opacidad de los procedimientos burocráticos.
- La inestabilidad política, no solo interna sino también externa por la guerra en Siria, las hostilidades entre Líbano e Israel, las diferencias entre Líbano y los países del Golfo, etc.
- La tramitación aduanera es lenta por lo que puede frenar la competitividad.
- El riesgo país y el clima de negocios, según COFACE, es de C. Esta clasificación va desde A1 (la mejor) hasta la D (la peor). Entre medias encontramos A2, A3, A4, B y C.

Sin embargo, también existen aspectos positivos para entrar en el mercado libanés, acceso al propio mercado libanés, así como acceso a los mercados de África subsahariana, norte de África y Oriente Medio, dado que la empresa libanesa controla los canales de distribución en los mercados mencionados.

Respecto al acceso al propio mercado libanés:

- El país cuenta con una gran mayoría de población joven (menor de 30 años) por lo que es un mercado en crecimiento. Esa población joven comprará casas y las tendrá que amueblar.
- A raíz de la entrada en vigor del Acuerdo Euromediterráneo de Asociación entre la Unión Europea y Líbano¹, muchos productos de origen europeo acceden al mercado libanés con arancel 0%. Este es el caso de las partidas de muebles analizadas en este estudio.

Otro ámbito que las empresas españolas tendrían que tener en cuenta sería el de introducirse en el canal *contract* en Líbano. Según datos de *Research Nester Pvt*, se espera que el mercado del *contract* crezca de media y a nivel global en los próximos años a una tasa del 5,2% hasta 2021. Además, las empresas libanesas que venden en el canal *contract* venden, por lo general, dentro y fuera de Líbano.

A pesar de que, como se ha mencionado más arriba, se ha ralentizado el crecimiento del sector inmobiliario libanés, se han encontrado numerosos proyectos en Líbano relacionados con la construcción de hoteles/resorts, edificios residenciales y edificios comerciales para los cuáles haría falta mobiliario y en los que podrían participar las empresas españolas. A continuación, se mencionan algunos de estos proyectos:

- Soul Beach Resort (<http://www.businessnews.com.lb/cms/Story/StoryDetails/6535/Kaslik-resort-under-construction>)
- Jnah Resort Project (<http://www.ideasal.com/jnah-resort-project>)
- The Landmark (<http://www.landmarklb.com/>)
- Nabatieh 713 (http://www.aldarhq.com/project_single.php?id=9)
- Hazmieh Business Yard (<http://achourdevelopment.com/ProjectDetails/index/75>)
- District //S (<http://www.districts.com.lb/>)

Como conclusión, se recomienda a la empresa española que estudie al detalle su segmento antes de intentar acceder al mercado libanés y que contacte con distribuidores libaneses que vendan ese tipo de mobiliario para que le proporcionen más detalles.

¹ <http://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/countries/lebanon/>

ICEX

Si desea conocer todos los servicios que ofrece
ICEX España Exportación e Inversiones para impulsar
la internacionalización de su empresa contacte con:

Ventana Global

900 349 000 (9 a 18 h L-V)
informacion@icex.es

www.icex.es



ICEX España
Exportación
e Inversiones