

Informe del país



EAU



Marzo 2015

ÍNDICE

■ MAPA DE EMIRATOS ÁRABES UNIDOS	3
■ ANOTACIONES GENERALES	4
■ RELACIONES COMERCIALES	5
• Relaciones comerciales EAU/Murcia	6
• Tablas y gráficos Murcia/EAU	7
• Relaciones comerciales EAU/España	13
• Tablas y gráficos España/EAU	14
■ PERFIL SOCIOECONÓMICO Y EMPRESARIAL	20
• Entorno empresarial	21
• Estrategias de negociación	21
• Normas de protocolo	23
• Aspectos económicos	27
• Accesibilidad del mercado	28
• Perfil demográfico	33
• Perfil geográfico	33
• Perfil económico	33
■ INFORMACIÓN COMPLEMENTARIA Y PRÁCTICA	34
• Información complementaria	35
• Información práctica	36
• Webs de interés	38
• Direcciones de organismos	38
• Fuentes documentales	39

"Este documento y todos sus contenidos son de uso público. Puede usarse parcialmente o en su totalidad. Se agradecerá que se cite el INFO como fuente de la información usada. Modo de citación: FUENTE: Instituto de Fomento de la Región de Murcia (INFO)".

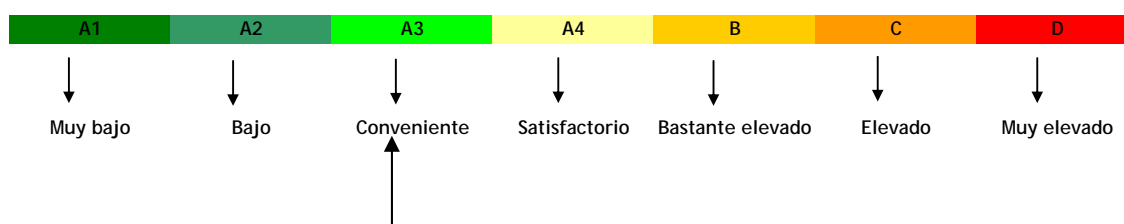
MAPA DE EMIRATOS ÁRABES UNIDOS



ANOTACIONES GENERALES

- 50ª economía más grande del mundo en términos de PIB en 2013.
- 23º mayor importador y 24º exportador mundial en 2013.
- Crecimiento económico del -5,2% en 2013, estimación de crecimiento del 4,3% en 2014 y una previsión de crecimiento del 4,2% en 2015.
- Emiratos Árabes forma parte de diversos acuerdos de libre comercio, tanto a nivel individual como a través del CCG. El acuerdo de libre comercio entre los CCG y la Unión Europea todavía no se ha finalizado, a pesar de ser el principal socio comercial en la región y de EAU.
- Si durante el periodo de fuerte expansión del sector de la construcción, los productos más demandados fueron maquinaria, materiales de construcción y accesorios, actualmente la demanda se concentra en material y equipo eléctrico, bienes de equipo para el sector de hidrocarburos, medioambiente, agua, energía, así como equipamiento hospitalario y tecnologías de la información. En cuanto al sector alimentación, la principal demanda de producto español son los *snacks*, el aceite de oliva, las aceitunas, los dulces y bollería industrial, las conservas de hortalizas y en menor medida el vino. Dentro de los servicios hay que destacar los de ingeniería, consultoría especializada (turismo, gestión sanitaria), arquitectura e interiorismo.
- Este país se configura como un mercado de interés que disfruta de una ubicación estratégica, buenas conexiones marítimas y aéreas, eficiencia de sus puertos y aeropuertos, bajos costes de almacenamiento y zonas francas.
- EAU es uno de los principales centros logísticos, el principal hub de transporte y comercio de la zona, y el gran centro ferial de la región. Lidera el desarrollo económico de los países del Golfo a través de grandes proyectos que le sitúa como centro neurálgico de los negocios y del turismo mundial en el siglo XXI.
- En cuanto a la clasificación riesgo país de COFACE, Emiratos Árabes Unidos se encuentra en el nivel A3.

EVALUACIÓN RIESGO PAÍS



Relaciones
comerciales
EAU/Murcia y
EAU/España



RELACIONES COMERCIALES EMIRATOS ÁRABES UNIDOS/MURCIA

La cifra de exportaciones de la Región de Murcia a Emiratos Árabes Unidos en 2014 fue de 34,67 millones de euros con una tasa de cobertura del 570,82%.

El número de empresas exportadoras de la Región de Murcia a este país fue de 288 en un total 2.623 operaciones comerciales. Emiratos Árabes Unidos ocupa la posición 36 en el ranking de países donde exporta la Región de Murcia. En el ámbito nacional se sitúa en el puesto 27.

Las principales partidas exportadas desde Murcia hasta este país fueron para estos meses, conservas hortofrutícolas (7,95 millones de euros), con las conservas de frutas como principal partida exportada (6,1 millones de euros) y las conservas vegetales (1,25 millones de euros); hortofrutícolas frescos y congelados (7,62 millones de euros), que incluye hortalizas y verduras frescas, cítricos y otras frutas frescas; industria química (5,48 millones de euros, aproximadamente), que engloba entre otras química alimenticia (4,5 millones de euros) y materias primas y semimanufacturas de plástico; zumos (3,09 millones de euros).

La cifra de importaciones recibidas en la Región de Murcia, en el período de 2014 considerado, fue de 6,07 millones de euros. Los principales productos importados fueron industria química (5,79 millones de euros), cuyo único producto importado fue materias primas y semimanufacturas de plástico; envases y embalajes, exclusivamente de plástico; materias textiles, tejidos para confección únicamente; y electrónica e informática que incluye equipos de telecomunicaciones e informática hardware.

Tabla 1. Evolución exportaciones Región de Murcia-Península Arábiga

EVOLUCIÓN EXPORTACIONES REGIÓN DE MURCIA-PENÍNSULA ARÁBIGA				
Países	2012	2013	2014	%2013/2014
SA -- Arabia Saudita	44,46	63,26	66,43	5,00
AE -- Emiratos Árabes Unidos	30,22	28,61	34,67	21,15
QA -- Qatar	3,77	4,46	6,02	34,72
KW -- Kuwait	6,15	35,83	5,96	-83,36
BH -- Bahreín	0,85	1,17	2,88	145,26
OM -- Omán	1,48	1,59	1,77	11,49
YE -- Yemen	0,34	0,62	0,75	21,04
40 -- PENINSULA ARABIGA	87,28	135,56	118,47	-12,61

Millones €

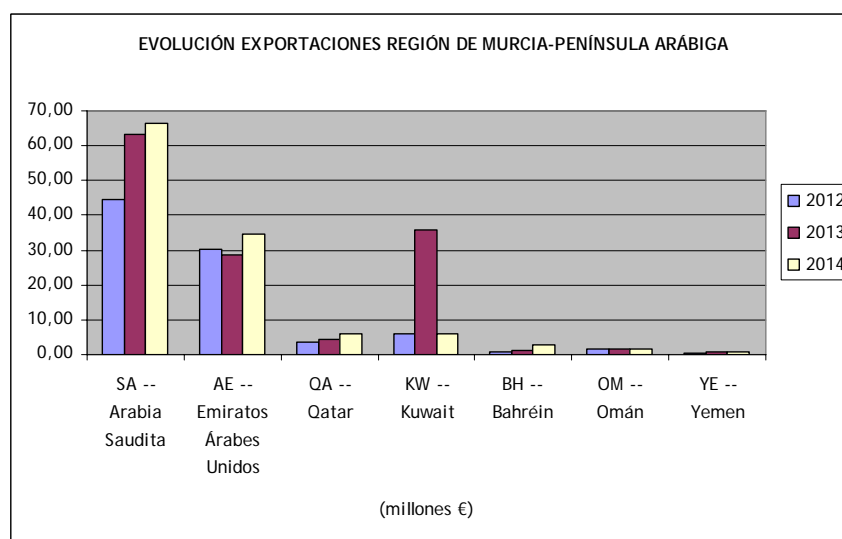
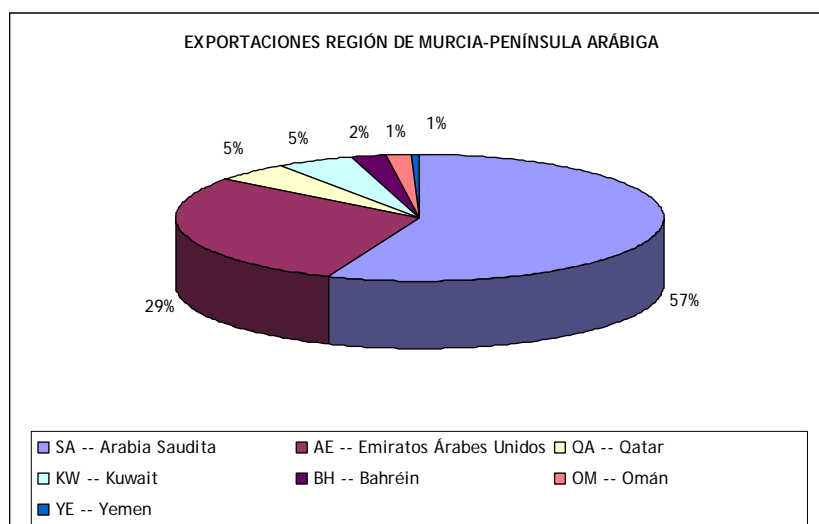


Tabla 2. Evolución nº empresas exportadoras Región de Murcia-Emiratos Árabes Unidos

EVOLUCIÓN Nº EMPRESAS EXPORTADORAS REGIÓN DE MURCIA-EAU					
	2010	2011	2012	2013	2014
TOTAL	136	187	241	291	288

Nº empresas

Tabla 3. Evolución nº operaciones de exportación Región de Murcia-Emiratos Árabes Unidos

EVOLUCIÓN Nº OPERACIONES EXPORTADORAS REGIÓN DE MURCIA-EAU					
	2010	2011	2012	2013	2014
TOTAL	1.122	1.354	1.895	2.348	2.623

Nº operaciones

Tabla 4.- Balanza comercial Murcia-Emiratos Árabes Unidos

BALANZA COMERCIAL MURCIA-EMIRATOS ÁRABES UNIDOS 2013-2014								
	2013 - Exportación	2013 - Importación	2013 - Saldo	2013 - Cobertura - %	2014 - Exportación	2014 - Importación	2014 - Saldo	2014 - Cobertura - %
Enero	2,28	0,31	1,97	734,53	1,76	1,07	0,68	163,49
Febrero	2,68	0,42	2,25	630,90	2,41	0,70	1,71	343,77
Marzo	1,99	0,00	1,98	54.346,64	2,21	0,84	1,37	262,49
Abril	3,15	0,97	2,17	323,07	2,89	0,54	2,35	539,07
Mayo	2,19	0,89	1,30	246,32	3,23	0,38	2,85	849,26
Junio	2,31	0,47	1,85	494,80	2,09	0,15	1,94	1.426,98
Julio	2,36	0,22	2,14	1.092,83	3,74	0,29	3,45	1.294,65
Agosto	2,43	0,07	2,36	3.588,75	2,47	0,47	2,00	528,29
Septiembre	2,21	0,07	2,14	3.133,75	4,27	1,03	3,24	415,23
Octubre	2,65	0,12	2,53	2.272,99	3,93	0,20	3,72	1.945,23
Noviembre	2,54	0,59	1,95	427,64	2,48	0,18	2,30	1.398,45
Diciembre	1,83	0,33	1,50	551,88	3,19	0,23	2,97	1.400,55
TOTAL	28,61	4,47	24,15	640,84	34,67	6,07	28,59	570,82

Millones €

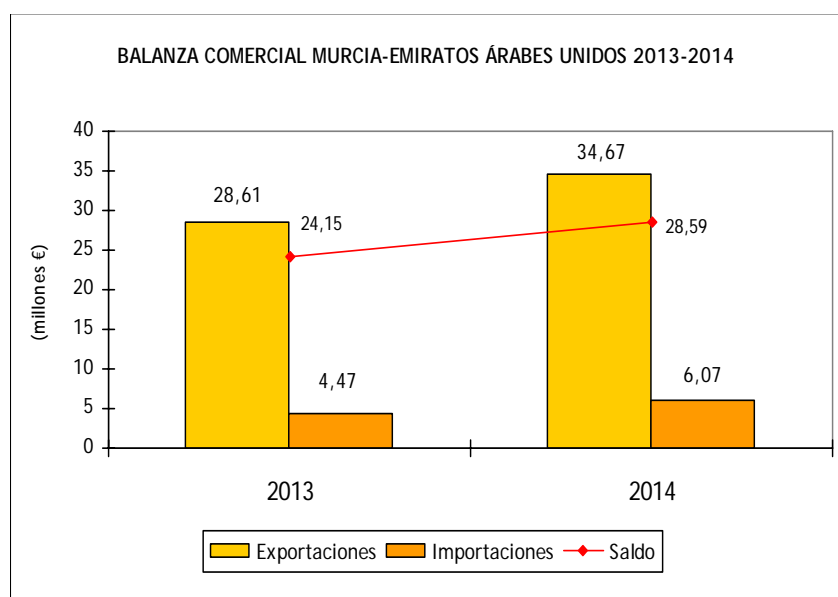


Tabla 5.- Evolución exportaciones Murcia-Emiratos Árabes Unidos

EVOLUCIÓN EXPORTACIONES MURCIA-EMIRATOS ÁRABES UNIDOS 2009-2014						
	2009	2010	2011	2012	2013	2014
TOTAL	14,75	22,59	21,36	30,22	28,61	34,67

Millones €

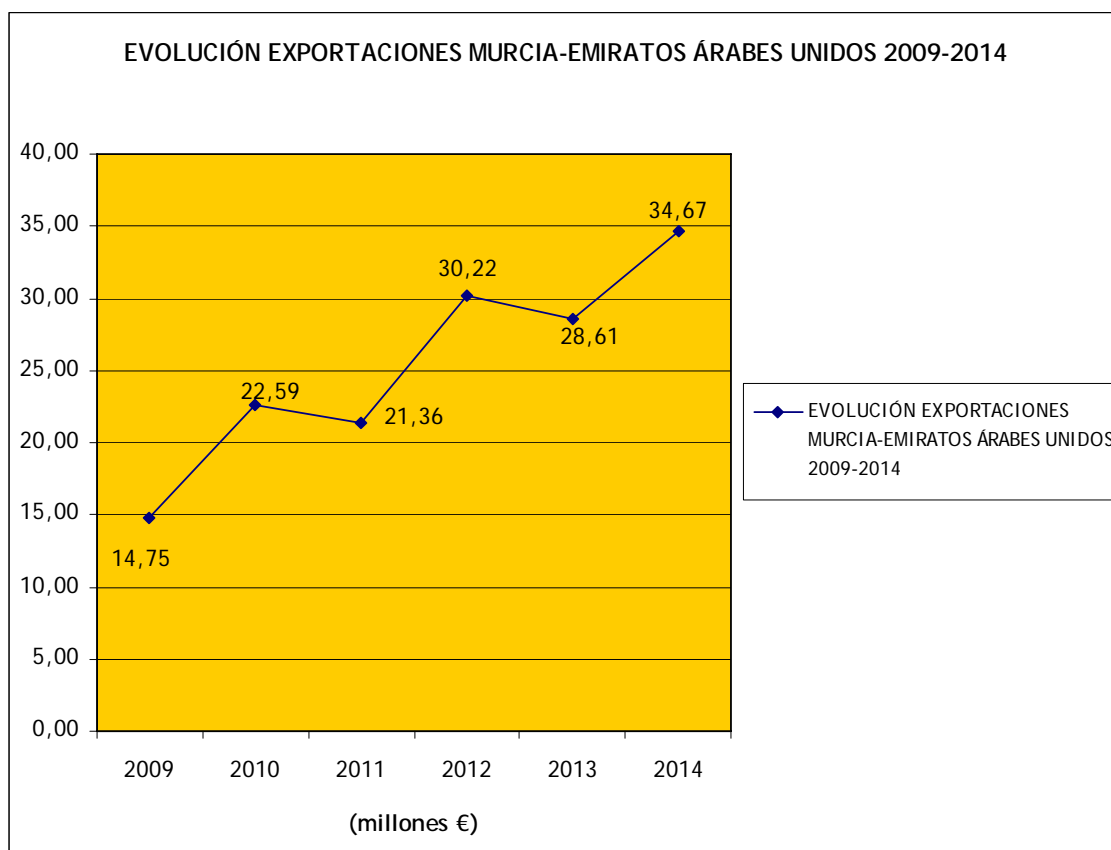


Tabla 6.- Ranking productos exportados Murcia-Emiratos Árabes Unidos

RANKING PRODUCTOS EXPORTADOS MURCIA-EMIRATOS ÁRABES UNIDOS 2014	
Sectores ICEX	Millones - Euros
10105 -- CONSERVAS HORTOFRUTÍCOLAS	7,95
10101 -- HORTOFRUTÍCOLAS FRESCOS Y CONGELADOS	7,62
40401 -- INDUSTRIA QUÍMICA (PRODUCTOS QUÍMICOS)	5,48
20302 -- ZUMOS	3,09
30110 -- PIEDRA NATURAL Y SUS MANUFACTURAS	2,32
10705 -- PREPARACIONES ALIMENTICIAS DIVERSAS	1,13
40202 -- MAQUINARIA Y MATERIAL ELÉCTRICO	1,10
40204 -- VEHÍCULOS DE TRANSPORTE	0,87
40213 -- EQUIPOS Y MAQUINARIA AGROPECUARIA	0,75
10501 -- CARNES FRESCAS Y CONGELADAS	0,66
30103 -- MUEBLE	0,48
40212 -- MAQUINARIA PARA LA INDUSTRIA ALIMENTARIA	0,44
30204 -- CALZADO	0,29
40303 -- INSTALACIONES COMPLETAS, MAQUINARIA Y EQUIPOS PARA GENERAR ENERGÍA	0,29
30209 -- PERFUMERÍA Y COSMÉTICA	0,25
30104 -- ILUMINACIÓN	0,22
10702 -- CONFITERÍA	0,17
40506 -- ENVASES Y EMBALAJES	0,16
40226 -- DEMÁS MAQUINARIA Y BIENES DE EQUIPO	0,16
40215 -- MAQUINARIA DE OBRAS PÚBLICAS, CONSTRUCCIÓN Y MINERÍA	0,14
SubTotal	33,57
Total	34,67

Millones €

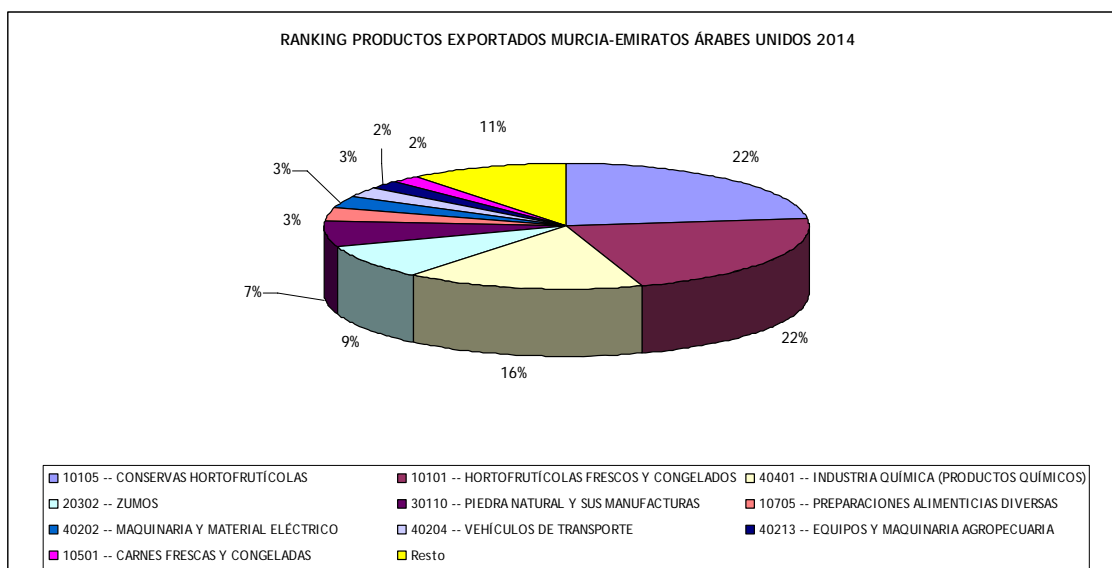


Tabla 7.- Evolución importaciones Murcia-Emiratos Árabes Unidos

EVOLUCIÓN IMPORTACIONES MURCIA-EMIRATOS ÁRABES UNIDOS 2009-2014						
	2009	2010	2011	2012	2013	2014
TOTAL	5,89	0,72	14,97	9,56	4,47	6,07

Millones €

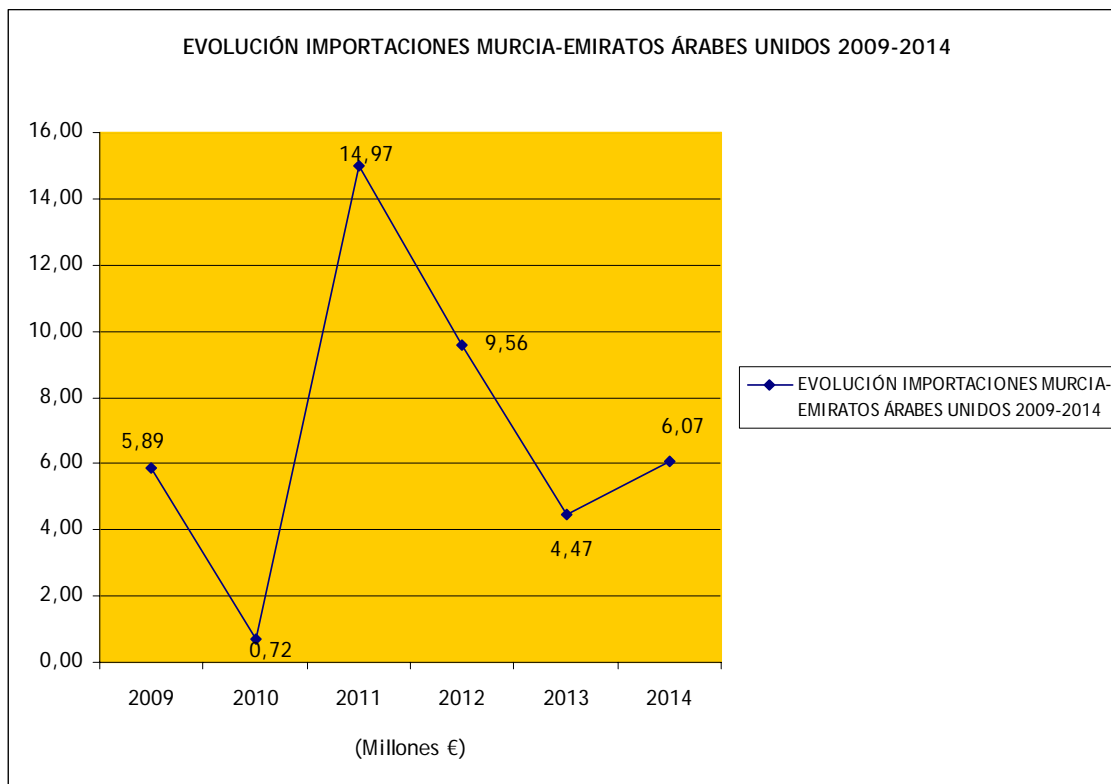
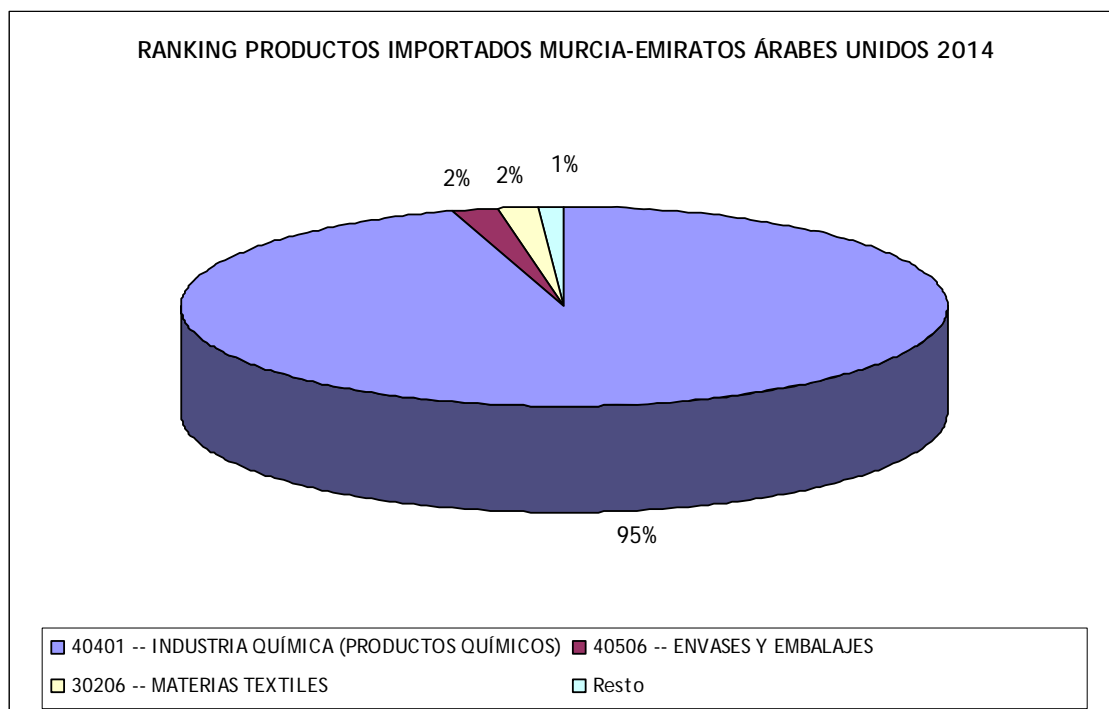


Tabla 8.- Ranking productos importados Murcia-Emiratos Árabes Unidos

RANKING PRODUCTOS IMPORTADOS MURCIA-EMIRATOS ÁRABES UNIDOS 2014	
Sectores ICEX	Millones - Euros
40401 -- INDUSTRIA QUÍMICA (PRODUCTOS QUÍMICOS)	5,79
40506 -- ENVASES Y EMBALAJES	0,12
30206 -- MATERIAS TEXTILES	0,10
40101 -- ELECTRÓNICA E INFORMÁTICA	0,04
40204 -- VEHÍCULOS DE TRANSPORTE	0,01
30406 -- AUDIOVISUAL	0,01
SubTotal	6,07
Total	6,07

Millones €



RELACIONES COMERCIALES EMIRATOS ÁRABES UNIDOS/ESPAÑA

La cifra de exportaciones españolas a Emiratos Árabes Unidos en el año 2014 fue de 1.651,29 millones de euros. La tasa de cobertura para este periodo fue del 751,03%.

En el ranking de productos exportados para 2014 por España destacan alimentación animal (155,18 millones de euros), donde se incluyen pajas y forrajes (con más de 153 millones de euros) y alimentos preparados para animales domésticos; industria química (148,57 millones de euros), destacando fritas y esmaltes (34,8 millones de euros), farmoquímica (33,06 millones de euros), materias primas y semimanufacturas de plástico (28,53 millones de euros); prendas textiles de vestir (140,79 millones de euros), con los productos de confección femenina (99,53 millones de euros) y confección masculina (39,71 millones de euros); vehículos de transporte (139,94 millones de euros), únicamente automóviles.

España importó productos emiratíes en 2014 por valor de 219,87 millones de euros. Entre las principales partidas importadas destacan defensa y seguridad militar (64,06 millones de euros); industria química (53,8 millones de euros) que incluye materias primas y semimanufacturas de plástico (26,08 millones de euros) y química orgánica (17,31 millones de euros); productos semielaborados metálicos no ferrosos (39,88 millones de euros), principalmente productos semielaborados de aluminio (37,55 millones de euros); equipos y material de transporte (25,48 millones de euros), principalmente equipamiento de navegación aérea (25,07 millones de euros).

Tabla 9.- Balanza comercial España-Emiratos Árabes Unidos

BALANZA COMERCIAL ESPAÑA-EMIRATOS ÁRABES UNIDOS 2013-2014								
	2013 - Exportación	2013 - Importación	2013 - Saldo	2013 - Cobertura - %	2014 - Exportación	2014 - Importación	2014 - Saldo	2014 - Cobertura - %
Enero	292,83	62,46	230,37	468,83	109,12	16,03	93,09	680,86
Febrero	113,23	12,94	100,29	875,20	122,75	18,83	103,92	652,00
Marzo	306,77	8,27	298,50	3.711,45	105,38	9,90	95,48	1.063,96
Abril	127,53	34,49	93,04	369,78	126,08	16,90	109,18	745,87
Mayo	128,18	38,11	90,08	336,39	128,83	10,08	118,75	1.278,68
Junio	120,13	63,53	56,60	189,09	124,33	11,70	112,63	1.062,37
Julio	338,29	12,07	326,22	2.802,46	156,11	10,90	145,22	1.432,76
Agosto	136,44	45,61	90,82	299,11	149,15	73,08	76,07	204,10
Septiembre	107,06	13,62	93,44	786,14	167,88	13,07	154,82	1.284,93
Octubre	112,47	58,69	53,78	191,62	159,09	11,16	147,93	1.425,38
Noviembre	104,12	11,60	92,52	897,50	163,74	18,80	144,94	870,81
Diciembre	121,12	10,30	110,82	1.175,90	138,83	9,43	129,41	1.472,93
TOTAL	2.008,16	371,69	1.636,47	540,28	1.651,29	219,87	1.431,42	751,03

Millones €

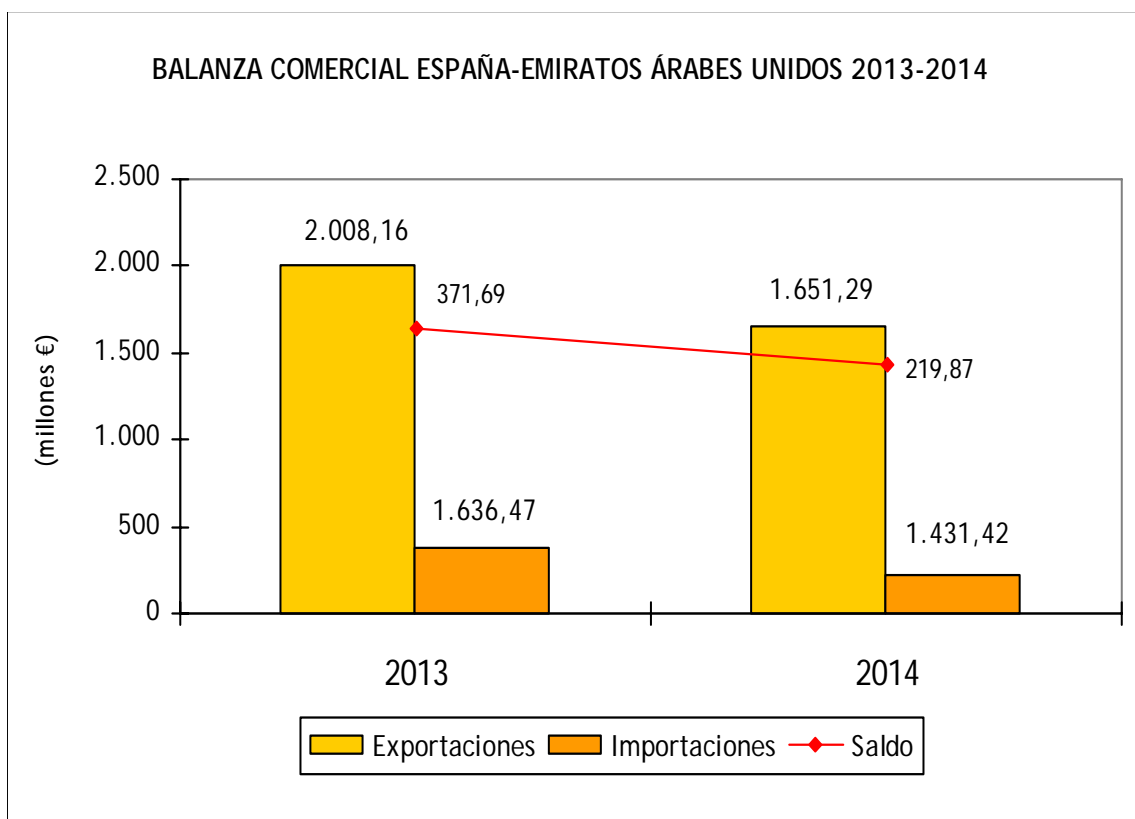


Tabla 10.- Evolución exportaciones España-Emiratos Árabes Unidos

EVOLUCIÓN EXPORTACIONES ESPAÑA-EMIRATOS ÁRABES UNIDOS 2009-2014						
	2009	2010	2011	2012	2013	2014
TOTAL	920,49	950,24	1.295,91	1.515,68	2.008,16	1.651,29

Millones €

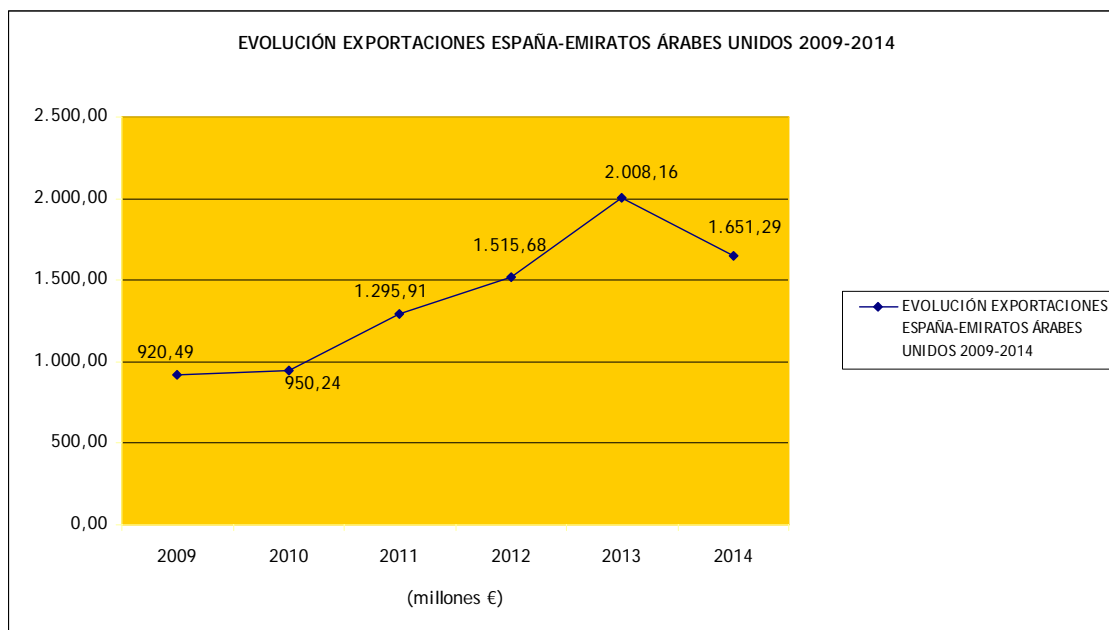


Tabla 11.- Ranking productos exportados España-Emiratos Árabes Unidos

RANKING PRODUCTOS EXPORTADOS ESPAÑA-EMIRATOS ÁRABES UNIDOS 2014	
Sectores ICEX	Millones - Euros
10104 -- ALIMENTACIÓN ANIMAL	155,18
40401 -- INDUSTRIA QUÍMICA (PRODUCTOS QUÍMICOS)	148,57
30207 -- PRENDAS TEXTILES DE VESTIR	140,79
40204 -- VEHÍCULOS DE TRANSPORTE	139,94
40202 -- MAQUINARIA Y MATERIAL ELÉCTRICO	93,34
40301 -- COMBUSTIBLES Y LUBRICANTES	74,82
30209 -- PERFUMERÍA Y COSMÉTICA	70,49
40603 -- PRODUCTOS SEMIELABORADOS METÁLICOS NO FERROSOS	68,85
10101 -- HORTOFRUTÍCOLAS FRESCOS Y CONGELADOS	49,83
40203 -- EQUIPOS PARA MANIPULACIÓN DE FLUIDOS	38,28
30108 -- PAVIMENTOS Y REVESTIMIENTOS CERÁMICOS	37,44
40505 -- PRODUCTOS SIDERÚRGICOS	35,10
30111 -- APARATOS SANITARIOS Y GRIFERÍA	32,62
40101 -- ELECTRÓNICA E INFORMÁTICA	31,66
30110 -- PIEDRA NATURAL Y SUS MANUFACTURAS	30,92
40215 -- MAQUINARIA DE OBRAS PÚBLICAS, CONSTRUCCIÓN Y MINERÍA	30,40
10801 -- GRASAS Y ACEITES	25,60
40206 -- EQUIPOS Y MATERIAL DE TRANSPORTE	23,70
40214 -- MAQUINARIA DE ELEVACIÓN, TRANSPORTE Y MANUTENCIÓN	22,91
40226 -- DEMÁS MAQUINARIA Y BIENES DE EQUIPO	22,33
SubTotal	1.272,73
Total	1.651,29

Millones €

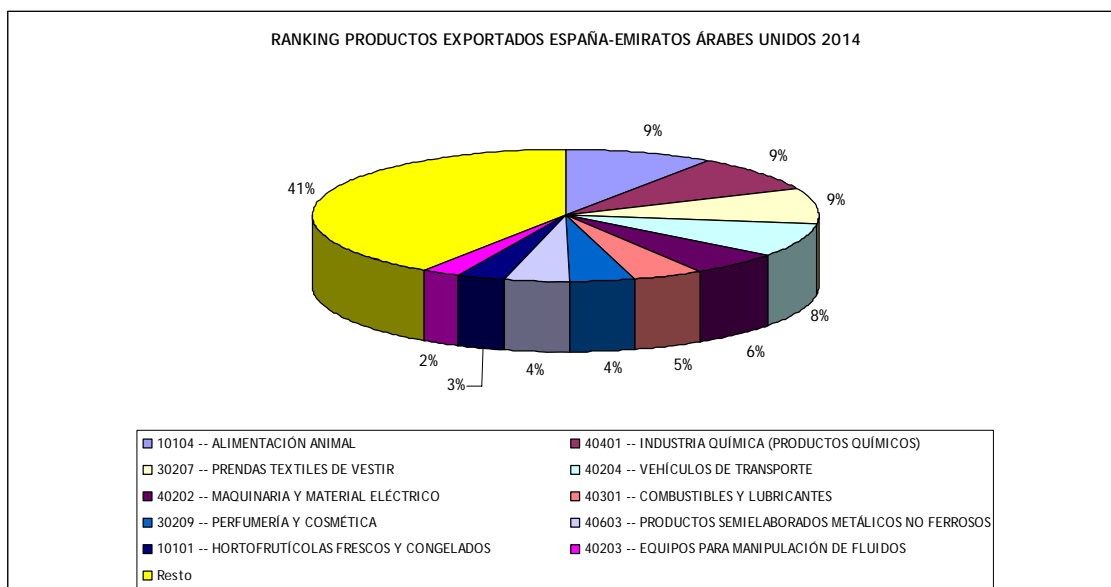


Tabla 12.- Evolución importaciones España-Emiratos Árabes Unidos

EVOLUCIÓN IMPORTACIONES ESPAÑA-EMIRATOS ÁRABES UNIDOS 2009-2014						
	2009	2010	2011	2012	2013	2014
TOTAL	75,33	126,30	243,58	230,69	371,69	219,87

Millones €

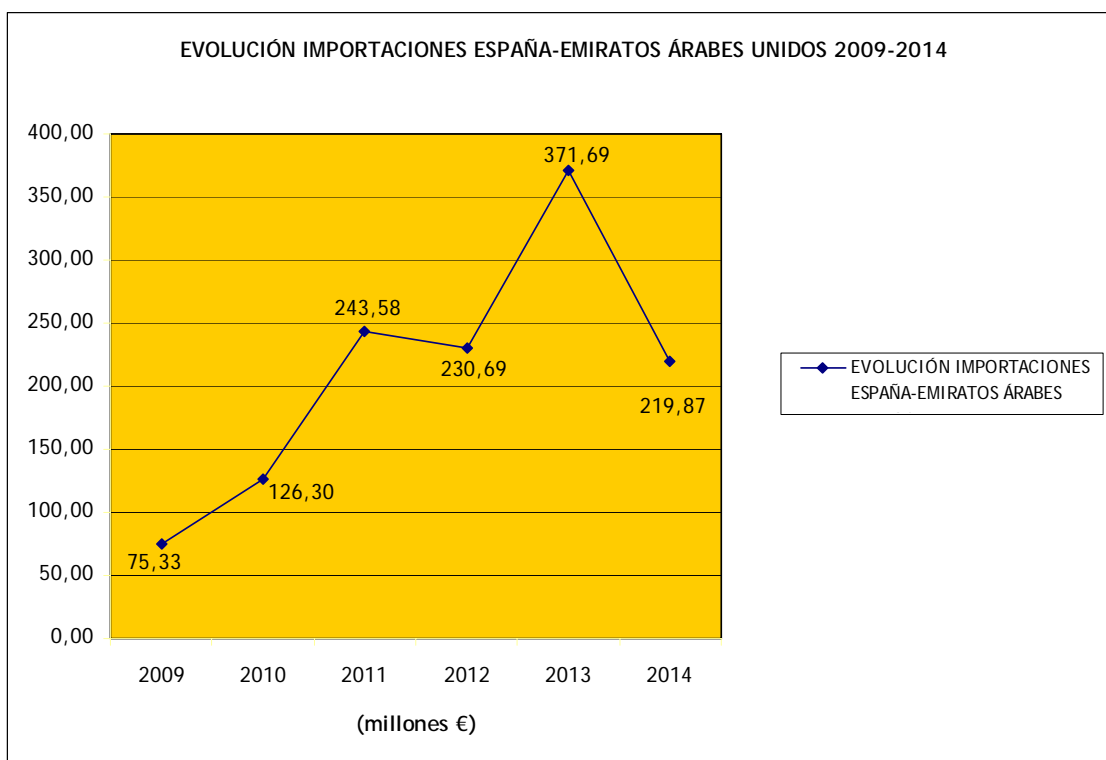
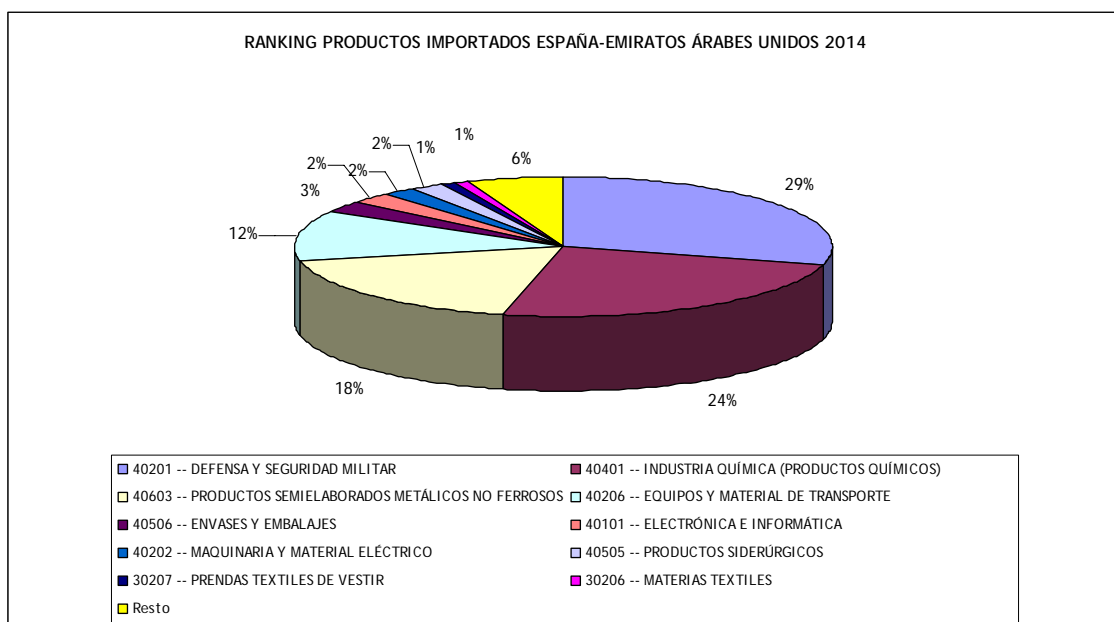


Tabla 13.- Ranking productos importados España-Emiratos Árabes Unidos

RANKING PRODUCTOS IMPORTADOS ESPAÑA-EMIRATOS ÁRABES UNIDOS 2014	
Sectores ICEX	Millones - Euros
40201 -- DEFENSA Y SEGURIDAD MILITAR	64,06
40401 -- INDUSTRIA QUÍMICA (PRODUCTOS QUÍMICOS)	53,80
40603 -- PRODUCTOS SEMIELABORADOS METÁLICOS NO FERROSOS	39,88
40206 -- EQUIPOS Y MATERIAL DE TRANSPORTE	25,48
40506 -- ENVASES Y EMBALAJES	6,07
40101 -- ELECTRÓNICA E INFORMÁTICA	5,45
40202 -- MAQUINARIA Y MATERIAL ELÉCTRICO	4,59
40505 -- PRODUCTOS SIDERÚRGICOS	4,28
30207 -- PRENDAS TEXTILES DE VESTIR	1,68
30206 -- MATERIAS TEXTILES	1,60
40205 -- EQUIPOS, COMPONENTES Y ACCESORIOS DE AUTOMOCIÓN	1,32
30108 -- PAVIMENTOS Y REVESTIMIENTOS CERÁMICOS	1,13
40601 -- PRODUCTOS SIN ELABORAR	1,12
30203 -- MARROQUINERÍA	1,00
40203 -- EQUIPOS PARA MANIPULACIÓN DE FLUIDOS	0,76
40204 -- VEHÍCULOS DE TRANSPORTE	0,74
10301 -- TABACO	0,69
10702 -- CONFITERÍA	0,64
40504 -- OTROS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN	0,58
30209 -- PERFUMERÍA Y COSMÉTICA	0,53
SubTotal	215,39
Total	219,87

Millones €



COMERCIO EXTERIOR EMIRATÍ POR PRODUCTOS

Exportaciones: Combustibles, perlas finas, aluminio y materias plásticas.

Importaciones: Perlas finas, máquinas, material eléctrico y vehículos.

	VALOR 2012	VALOR 2013	% VAR. 12/13
IMPORTACIONES	210.926.707	226.126.344	7,21
71 -- Perlas finas o cultivadas, piedras preciosas, semipreciosas y similares	40.781.543	42.643.127	4,56
84 -- Máquinas, reactores nucleares, calderas, aparatos y artefactos mecánicos	25.756.232	25.085.196	-2,61
85 -- Máquinas, aparatos y material eléctrico, sus partes; aparatos de grabación	24.109.130	22.817.000	-5,36
87 -- Vehículos automóviles, tractores, ciclos, demás vehículos terrestres, sus partes	15.126.602	19.471.336	28,72
27 -- Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación	15.352.387	15.181.521	-1,11
88 -- Navegación aérea o espacial	12.557.422	12.728.924	1,37
73 -- Manufacturas de fundición, de hierro o de acero	5.845.414	5.667.256	-3,05
61 -- Prendas y complementos de vestir, de punto	4.159.046	4.573.772	9,97
39 -- Materias plásticas y manufacturas de estas materias	3.270.676	4.429.784	35,44
72 -- Fundición, hierro y acero	4.244.469	4.021.961	-5,24
EXPORTACIONES	213.199.931	222.481.121	4,35
27 -- Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación	141.459.126	149.709.408	5,83
71 -- Perlas finas o cultivadas, piedras preciosas, semipreciosas y similares	31.428.352	30.179.445	-3,97
76 -- Aluminio y manufacturas de aluminio	5.196.520	5.159.821	-0,71
39 -- Materias plásticas y manufacturas de estas materias	4.365.424	4.509.057	3,29
84 -- Máquinas, reactores nucleares, calderas, aparatos y artefactos mecánicos	3.685.215	3.137.078	-14,87
74 -- Cobre y manufacturas de cobre	2.046.515	2.950.112	44,15
85 -- Máquinas, aparatos y material eléctrico, sus partes; aparatos de grabación	3.801.154	2.542.395	-33,12
72 -- Fundición, hierro y acero	2.182.852	2.232.422	2,27
73 -- Manufacturas de fundición, de hierro o de acero	1.867.043	2.099.926	12,47
89 -- Navegación marítima o fluvial	487.676	1.955.749	301,03

Cálculos del CCI basados en estadísticas de UN COMTRADE (miles \$). Los datos basados en la información reportada por los socios comerciales (datos espejo) son presentados en naranja.

Perfil Socioeconómico y Empresarial



ENTORNO EMPRESARIAL

- Los Emiratos Árabes Unidos (EAU en sus siglas en español y UAE en inglés) es una Federación de siete Estados-Reinos que se crea a partir de la Constitución de 1971, año en el cual, el Reino Unido abandona el protectorado político y militar que había ejercido en la zona durante más de un siglo y medio.
- Los dos Emiratos más importantes son con diferencia: Abu Dhabi (la capital, sede de la Administración y centro de la industria del petróleo y del gas) y Dubai (el de más crecimiento, especializado en el sector servicios, la construcción y el turismo).
- La explotación y riqueza de los recursos petrolíferos del país es apabullante. Se estima que posee el 10% de las reservas petroleras del mundo; extrae cerca de 2,5 millones de barriles diarios, en su mayoría con un coste medio de extracción de un dólar/barril, frente, por ejemplo, a un coste de veinte dólares en plataformas petrolíferas marítimas. El elevado precio del petróleo no hace sino acrecentar esta riqueza, cuyas reservas tardarán en agotarse más de cien años.
- Forma parte del Consejo de Cooperación del Golfo -conjuntamente con Arabia Saudita, Bahrain, Kuwait, Omán y Qatar- que constituye en la actualidad una unión aduanera, con perspectivas de convertirse en un mercado común con una misma moneda en un plazo de diez años. De todos estos países, EAU es el que mantiene una mayor proximidad política con Estados Unidos, lo que podría acarrearle dificultades en su relación con algún miembro del Consejo y, eventualmente, ser objetivo de ataques terroristas.
- El Emirato de Dubai se ha convertido en el principal centro de operaciones comerciales y logísticas con base en Oriente Medio. Juega un papel similar al de los Países Bajos en Europa, Singapur en Asia o Panamá en América. Aproximadamente, el 75% de los productos que se importan, se reexportan a los países de la zona. Su puerto mueve anualmente más de cinco millones de contenedores y el aeropuerto conecta directamente Dubai con 145 capitales en los cinco continentes.
- Solamente un 15% de la población es emiratí. El resto son expatriados procedentes en su mayoría de países asiáticos, principalmente, India (52%), Pakistán (105), Irán y Filipinas. Hay también un colectivo de unos cien mil británicos que también juega un papel importante en la vida social y económica del país.

ESTRATEGIAS DE NEGOCIACIÓN

- Para conseguir una primera entrevista los contactos personales y las referencias son esenciales. Se pueden obtener a través de otros clientes, proveedores, relaciones sociales, etc., pero debe tratarse de personas bien introducidas y con buena imagen.
- Las entidades gubernamentales y las grandes empresas están controladas por emiratíes, relacionados en mayor o menor medida con las familias

reales de cada Emirato, que a su vez controlan los principales conglomerados económicos. Sin embargo, en las pequeñas y medianas lo más probable es que se tenga que tratar con gerentes indios y paquistaníes.

- La manera habitual de penetrar en el mercado es a través de un agente comercial, que puede asumir tanto las funciones de agente como las de distribuidor (ambos términos se solapan en la normativa del país). Otras posibilidades son crear una joint venture con un socio local, o establecerse en una de las trece zonas francas que existen; la principal es la de Jebel Ali, que aglutina el 40% del comercio exterior.
- Hay que tener en cuenta que la legislación del país protege mucho a las empresas locales en sus relaciones con las extranjeras. En el caso de los agentes, la legislación dificulta la cancelación de los contratos y establece fuertes indemnizaciones, mientras que en las joint ventures el socio local debe tener como mínimo un 51% del capital. Para superar este proteccionismo, algunas empresas extranjeras recurren a “agentes de hecho” con los que no se establece contrato: toda la operativa es de palabra; suelen ser habituales en la importación de productos de consumo (textil, calzado, alimentación, etc.). También se crean joint ventures con los llamados “sleeping partners”, socios que no participan en la gestión, aunque aparentemente, controlan el capital; este tipo de sociedades están prohibidas por la Ley, pero se utilizan frecuentemente.
- El tono de las reuniones es amistoso. Es habitual que el anfitrión tomé la iniciativa a la hora de hablar de negocios. Se aprecia que la otra parte defiende sus argumentos con determinación, pero sin mostrar ningún signo de enfado o impaciencia. Hay que evitar situaciones de tensión.
- La mayoría de las negociaciones se realizan en inglés, por lo que el desconocimiento del árabe no constituye un impedimento.
- Las negociaciones no se ajustan a una agenda previa, ni estructura. Esto unido a la facilidad que tienen los emiratíes para extenderse en largas conversaciones, puede impedir centrarse en los temas que realmente interesan. Es conveniente que el negociador extranjero priorice dos o tres aspectos clave y trate de dirigir la conversación hacia ellos.
- Algunos hombres de negocios emiratíes realizan reuniones en los llamados *majlis* (literalmente “sentarse”) o *diwan* (cuando tienen lugar en el domicilio particular del empresario), durante unas dos horas a última hora de la tarde. Son como una especie de audiencia en la que se va recibiendo sin cita previa a las personas con las que realizan negocios. Puede ser una excelente oportunidad para conocer a otros hombres de negocios tanto locales como extranjeros.
- Los planteamientos que se realicen deben ser sinceros y claros, pero sin entrar en demasiados detalles. Lo esencial es generar confianza.
- Las negociaciones se realizan en dólares. Hay que tener en cuenta que la moneda local, el dirham, mantiene un cambio fijo con el dólar por lo que

la evolución de éste afecta directamente a la competitividad de los productos que no proceden del área del dólar.

- Además de los contactos personales, el otro factor clave, es el precio, sobre todo, si se negocia con pequeñas empresas o con intermediarios que van a revender la mercancía. Incluso, en las compras de los organismos públicos suele haber varias rondas en las que los proveedores van mejorando sus propuestas económicas. Será necesario dejar un amplio margen para negociar.
- Además del precio, se observa un creciente interés en aspectos como la adecuación a las normas técnicas, el mantenimiento de un stock en el país o el servicio postventa. En este sentido, es cada vez mayor el número de empresas extranjeras que trabajan a través de distribuidores o crean filiales en el país, preferentemente, en alguna de las zonas francas.
- Un "sí" no tiene el mismo significado que en la cultura occidental, sino más bien el "quizá" de la cultura asiática. Para obtener información sobre lo que realmente piensan, es preferible hacer preguntas abiertas y sugerirles distintas alternativas.
- Para evitar comprometerse utilizan las expresiones *Insh`allah* ("Si Dios quiere") o *Bukra Insh`allah* ("Mañana, si Dios quiere"). Es difícil atribuir un significado positivo o negativo a estas expresiones; dependerá más bien del contexto de la conversación.
- El proceso de negociación es una mezcla de la estrategia del caracol y de la serpiente. Tardan en tomar decisiones, pero una vez que las toman quieren que todo se implemente muy rápido.
- Puede sorprender que una vez que se haya hecho la primera operación, con plena satisfacción para el cliente, no se realicen más. Esto se debe seguramente a que han encontrado un proveedor que les ofrece mejor precio. Si se quiere mantener la continuidad en los negocios será necesario estar muy presente en el mercado y ajustarse a la coyuntura de precios de cada momento.
- Para mantener relaciones comerciales es esencial el contacto personal: es mejor una visita que una llamada y más efectiva una llamada que un mail.

NORMAS DE PROTOCOLO

- La forma de saludar es un apretón de manos breve y suave, tanto a la presentación como a la despedida. Entre ellos, se suelen saludar con dos besos en las mejillas, acercando la nariz. Con las mujeres debe evitarse cualquier contacto físico en el saludo; únicamente un gesto a modo de cortesía.
- Si la reunión se celebra en una oficina se debe saludar primero a la persona de más edad, aunque no sea el anfitrión. Si el encuentro tiene lugar en un *majlis o diwan* hay que estrechar la mano de todas las personas presentes, empezando en el sentido contrario a las agujas del reloj.

- No es obligado entregar una tarjeta de visita al comienzo de la reunión. Es mejor esperar a que ellos lo hagan. En este caso deben conservarse ya que puede ser difícil encontrar los mismos datos de localización en directorios telefónicos.
- Las expresiones de saludo son bastante elaboradas. Se dice *Assalam Gualaikum* (Hola - literalmente: "la paz esté contigo") a lo que se responde *Gualaikum Assalam* ("y contigo la paz"); a continuación se dice, *kaif halak?* (¿cómo esta Ud?). Otras frases comunes son: *Sabaah al-khayr* (Buenos días), *Massa al-kayr* (Buenas noches) y *Shukran* (Gracias).
- Para dirigirse a las personas se debe utilizar el título seguido del primer nombre; por ejemplo, *Mister Manssur Sheikh* (Jeque) Hamad o *Prince* (Príncipe) Said. El título de jeque (cuyo significado es "concedor del Corán") es usado por personas de posición elevada, que no pertenecen a la familia real. Para los miembros de la familia real debe utilizarse el título *Your Highness* ("Su Alteza") y para ministros del Gobierno, *Excellency* ("Excelencia"). Otros títulos utilizados son *Mohandas* (Ingeniero) y *Ustadh* (Profesor).
- Si bien el hábito de la puntualidad no está muy arraigado, se espera que el visitante extranjero sea puntual. En ocasiones, debido a compromisos más urgentes, la cita se cancela sin previo aviso. Para estos casos es aconsejable llevar preparada una carta tipo lamentando la imposibilidad de la cita y remarcando el deseo de buscar otra fecha; se facilitan los datos de contacto y se deja en la empresa visitada de tal forma que la otra parte tenga facilidad para concertar otra entrevista. Suele dar resultado.
- Es muy útil conocer algunas palabras básicas en árabe para manejarse por las ciudades. También es aconsejable aprender como se escriben y dicen los números para entender las direcciones de las calles y los pisos de los ascensores. Por otra parte, hay que tener en cuenta que el árabe que se habla en Emiratos tiene cierta influencia del *farsi* (persa) por lo que suena algo diferente al de otros países islámicos.
- Es habitual que las reuniones se interrumpen por llamadas de móvil, la entrada de otras personas en la sala, etc. Es su forma de trabajar. Hay que ser paciente, no mostrar enfado y recuperar el tema de la conversación cuando sea posible.
- Es positivo mantener un contacto visual intenso con el interlocutor ya que se genera confianza; por el contrario desviar la mirada provoca suspicacias.
- Al inicio de las reuniones es habitual que ofrezcan café muy fuerte, té o aperitivos. Siempre hay que aceptarlos como cortesía, aunque luego no se consuman. Si no se quiere tomar más basta con mover ligeramente la taza.
- Las primeras reuniones suelen empezar con una charla informal sobre temas como el viaje, la familia, etc. Conviene mostrarse relajado y evitar cualquier tipo de gesto de impaciencia para entrar en la conversión de negocios ya que se transmitiría ansiedad.

- Temas de conversación que deben evitarse son: la política, la situación de los expatriados o las relaciones con Estados Unidos. Debe preguntarse por la familia, en general, no por la mujer, ni por el número de hijos o hijas que se tienen.
- Temas favorables son: la modernidad del país, la calidad del té o el café, así como las compras y los centros comerciales de lujo a los que se refieren como *gold souks* (zocos de oro).
- Cuando se habla de los países de la zona, hay que referirse al Golfo de Arabia, no al Golfo Pérsico.
- El espacio físico entre la personas es bastante más reducido que en Occidente y además suele haber bastante contacto: toques en los hombros y los brazos, e incluso cogerse las manos - son signos de amistad, sin ninguna connotación sexual. Si embargo las palmadas en la espalda, típicas en Occidente, deben evitarse.
- Hay que evitar tocar a las personas o pasar objetos con la mano izquierda ya que se considera la mano impura -es la que se utiliza para limpiarse para cuando se va al cuarto de baño-.
- Tampoco debe sentarse uno con las piernas cruzadas, señalando con el pie al interlocutor o mostrando la suela del zapato, ya que se considera un gesto despectivo.
- Si bien la religión oficial es el Islam, existe libertad de culto. La aplicación de la Ley Coránica no es tan estricta como en Arabia Saudita o Irán. Por ejemplo, se puede beber alcohol, pero es preferible no tomarlo delante de ellos.
- El día festivo es el viernes. Los organismos oficiales cierran jueves y viernes, si bien las empresas que tienen relación con el exterior, suelen cerrar, el viernes y el sábado. Conviene consultar el calendario de días festivos y los horarios antes de planificar las citas.
- Durante el Ramadán (que dura cuatro semanas) no se puede fumar, comer y beber delante de ellos. También es habitual que las reuniones se interrumpan para rezar.
- El clima es cálido y despejado durante todo el año. En el verano (de mayo a septiembre) y especialmente en el mes de agosto, hay que estar preparado para soportar temperaturas de hasta 50° C., con una humedad cercana al 100%.
- La manera habitual para desplazarse por las ciudades es el taxi. El servicio es bueno y no excesivamente caro, si bien debido al boom económico que vive el país, pueden encontrarse dificultades para encontrar taxis libres. No se acostumbra a dar propina.
- Si se conduce, hay que tener mucha precaución ya que el nivel de conducción es muy deficiente. EAU tiene una de las tasas de accidentes por habitante más altas del mundo. Cambios constantes de carril sin avisar, excesiva cercanía al vehículo de delante o uso del móvil mientras se conduce son prácticas habituales.

- Los almuerzos y cenas de negocios son habituales. Los emiratíes suelen invitar a sus casas. Cuando el que invita es el visitante extranjero, suelen celebrarse en hoteles. Los temas profesionales deben tratarse una vez que se ha terminado de comer. Contrariamente a otros países árabes, no debe exagerarse en los halagos hacia la comida o el lugar. Es mejor utilizar un lenguaje moderado como se haría en el Reino Unido o Japón. Se suele dar una propina del 10%.
- Los regalos son habituales, bien en el primer contacto o cuando se cierra el negocio. Es difícil encontrar un objeto apropiado ya que en el país se encuentran todo tipo de productos. Una buena elección son las colonias que tienen esencia de aloe. En el caso de que el regalo sea para una mujer, siempre tiene que ser de parte de otra mujer.
- Debido a las altas temperaturas no es necesario vestir con traje y corbata, salvo para reuniones de alto nivel y en las cenas de negocios. Las mujeres deben vestirse de forma conservadora, aunque no existe la necesidad de cumplir las normas estrictas de Arabia Saudita o Irán.

ASPECTOS ECONÓMICOS

CARACTERÍSTICAS DE LOS PRINCIPALES SECTORES PRODUCTIVOS

La economía emiratí sigue siendo fuertemente dependiente de los hidrocarburos. La diversificación sectorial alentada por la política económica del gobierno federal y de cada emirato ha permitido el desarrollo de otros sectores, principalmente el sector servicios. Esta diversificación se ha dirigido principalmente hacia los sectores de la construcción, logístico, comercio minorista, turismo, transporte y sector financiero.

La agricultura nunca ha sido una actividad especialmente relevante en los Emiratos Árabes Unidos, debido a la pobreza del suelo y a la escasez de recursos hídricos con los que cuenta el país.

En la actualidad los Emiratos tienen un grado de abastecimiento del 83% en leche fresca, un 50% en verduras, un 38% en huevos, un 28% en carne y 18% en aves.

El sector industrial en EAU representa en torno al 12% del PIB, si bien la fuerte actividad inversora de los últimos años, está permitiendo un importante incremento de establecimientos industriales y la implantación de PYMES.

Entre los sectores que más implantaciones han experimentado, están el metalúrgico, los servicios petrolíferos, la transformación alimentaria, los productos de papel y madera, las industrias de componentes de automoción, servicios logísticos, empresas farmacéuticas, así como la industria química en general. Las principales actividades industriales de los EAU, a parte del sector del petróleo y gas, son la construcción, el aluminio, los productos químicos y plásticos, los metales, los textiles y la alimentación.

El gobierno ha establecido como uno de sus objetivos prioritarios el sector turístico, situando a Dubai como punta de lanza de este plan, aprovechando su imagen internacional, su visión comercial, su experiencia en la gestión de grandes proyectos y su cultura abierta y cosmopolita. El sector de las telecomunicaciones ha crecido rápidamente con el desarrollo del propio país. Es un país en el que el uso de las nuevas tecnologías está ampliamente extendido, si bien no alcanza los estándares occidentales. La energía también es un sector clave en la economía de Emiratos Árabes Unidos.

ACCESIBILIDAD DEL MERCADO

SERVICIOS COMERCIALES Y BANCARIOS

COMERCIALIZACIÓN

En términos generales, los canales de distribución en Emiratos Árabes Unidos están dominados por grandes grupos empresariales integrados verticalmente, por lo que es muy común que la figura del importador coincida con la del distribuidor mayorista e incluso con las del distribuidor minorista. Resultado de ello, los distribuidores precisan de una licencia de importación.

A pesar de que se respetan los márgenes comerciales que corresponden a cada una de estas figuras, es normal que la misma empresa importadora, sea a la vez propietaria de una red más o menos amplia de puntos de venta a lo largo de todo el país.

Algunas de las causas que pueden explicar esta situación se pueden encontrar en el hecho de que las formalidades de importación son relativamente sencillas, el país es geográficamente pequeño y cuenta con buenas infraestructuras logísticas.

Por otro lado la distribución minorista presenta como principal barrera de entrada la necesidad de contar con un socio emiratí. Todo esto ha permitido a los grupos empresariales dedicados a la distribución minorista, asumir de manera fácil las funciones de otra manera correspondientes a los importadores y mayoristas.

Esta concentración del canal de distribución, en una figura única, es especialmente visible en determinados sectores relacionados con los bienes de consumo donde además el modelo de franquicia está ampliamente extendido.

Se encuentran excepciones comunes a este canal corto en sectores como la distribución alimentaria, donde la diversidad de clientes finales y puntos de venta ha permitido la creación de canales de distribución donde distribuidores y mayoristas aportan valor añadido a sus clientes finales.

En el sector alimentario destaca el crecimiento de las grandes superficies, supermercados e hipermercados, que están ganando cuota de mercado crece a expensas de otros puntos de venta de menor tamaño. Este crecimiento de las grandes superficies también se ha visto favorecido por el desarrollo de los grandes centros comerciales que permiten concentrar la demanda y que representan el 80% del espacio comercial en EAU

En sectores industriales, donde los clientes finales, tanto privados como públicos valoran las especificaciones técnicas por encima del precio y mantienen procesos de precalificación y registro de proveedores, destaca la presencia local de oficinas de representación de fabricantes extranjeros, cuya función es la de dar soporte técnico a su red de distribuidores. Estos distribuidores asumen como contrapartida de la venta, la importación y entrega al cliente final.

En general estas oficinas de representación suelen tener su importancia en todos los sectores, pero especialmente en aquellos donde se requiere un soporte directo por parte del fabricante ya sea técnico, comercial o de marketing. Su existencia se ha visto muy favorecida por el desarrollo de las Zonas Francas, donde empresas extranjeras pueden establecerse sin necesidad de socio local, ni de agente de servicios.

BANCOS

En cuanto al sector bancario en EAU, hay que señalar la amplia presencia de la banca extranjera, aunque muchos de ellos solamente están instalados mediante oficinas de representación. Cualquier banco extranjero que quiera establecerse en EAU, necesitará obtener la licencia del Banco Central de EAU, salvo que decida hacerlo en el Dubai Internacional Financial Center (DIFC), ya que se trata de una zona franca.

Actualmente existen 28 bancos extranjeros plenamente operativos en EAU, muchos de ellos de origen árabe y que se establecieron antes de que el Banco Central de EAU se fundase (1980). Dada la desventaja con la que partían los nuevos bancos locales, el Gobierno decidió mediante el Banco Central controlar el acceso al mercado de los bancos extranjeros y limitar a ocho el número de sus sucursales, estuvieran o no establecidos antes de esta disposición. En cuanto a la presencia de bancos españoles, tienen presencia mediante oficina de representación Banco Sabadell y La Caixa, BBVA, Banco Santander y Banco Popular.

SISTEMA FISCAL

No hay un impuesto de sociedades federal, pero cada emirato cuenta con un impuesto sobre beneficios de empresas de determinados sectores de actividad (finanzas, hostelería, gas, petróleo, agua y electricidad).

No hay Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas. En la actualidad no hay impuestos sobre el consumo, sino recargos sobre servicios de hostelería y otros menores.

Existen recargos que recaudan las municipalidades sobre facturas de hoteles y restaurantes. Los tipos aplicables van desde el 10% (Dubai) al 15% (Abu Dhabi). Igualmente se aplican recargos sobre los montos de los contratos de

alquiler. En 2014, el Gobierno del Emirato de Dubai, introdujo la denominada "tasa de turista", con la que grava la reserva de cada habitación de hotel con una tasa entre 7 y 23 Dirhams (1,5 a 4,5 euros por noche) en función de la categoría del hotel.

PROTECCIÓN DE PATENTES Y MARCAS

EAU reconoce los derechos de propiedad intelectual en un formato muy similar al sistema del Reino Unido. Es signatario de numerosos tratados internacionales relacionados con la propiedad intelectual tales como la Convención de Madrid, la Convención de París, TRIPS y Patent Cooperation Treaty (PCT). Las empresas extranjeras que han tratado de entrar en este mercado no han encontrado problemas especialmente significativos en lo que a este punto se refiere.

Las patentes están protegidas bajo la ley de Propiedad Industrial (*Federal Law No 17 de 2002*). Patentes registradas directamente en EAU o patentes registradas en otro país bajo el PCT son reconocidas en UAE. Sin embargo, se recomienda registrar las patentes en UAE para maximizar la protección.

Paralelamente, los países que conforman el Consejo de Cooperación del Golfo o GCC (Bahrein, Kuwait, Omán, Arabia Saudí, Catar y EAU) han desarrollado un sistema de patentes conjunto (*GCC Patent System*) de forma que registrando la patente a través de la *GCC Patent Office* (cuya sede esta en Riyhad, Arabia Saudita), la patente quedaría protegida en todos los países de la zona. La ley de Patentes del GCC no contiene ningún aspecto "diferente" salvo el punto de la concordancia con la Ley Islámica o Shariah o reglas de conducta comúnmente llevadas a cabo en estos países. Este sistema de Patentes, no forma parte del "*Patent Cooperation Treaty*" y no es signatario de la Convención de París. Sin embargo, la *GCC Patent Office* respeta las reglas de prioridad de este último tratado (*Paris Convention Priority Right*).

NORMALIZACIÓN Y CERTIFICACIÓN DE PRODUCTOS

En principio, EAU no cuenta con una extensa reglamentación técnica, y se aceptan los certificados técnicos emitidos por las autoridades competentes del país de origen de las exportaciones, que deben traducirse al inglés o/y al árabe. Los laboratorios de las respectivas municipalidades realizan análisis y pruebas de producto bien a petición del importador/distribuidor antes de proceder a su comercialización o bien de manera aleatoria por los servicios de inspección una vez ya introducidos en el canal de venta.

Hay obligación de contar con una certificación técnica previa en el caso de los automóviles, calderas y calentadores y ciertos equipamientos eléctricos. En el caso de las medicinas, los importadores están obligados a su registro en el Ministerio de Sanidad aportando la documentación técnica que facilite el fabricante. Por lo que respecta a los alimentos envasados, todos los envases y

paquetes deben contar con la información al consumidor en lengua árabe y una caducidad mayor de 6 meses.

Desde principios de 2014, se ha levantado la prohibición para exportar carne de vacuno y sus elaboraciones procedentes de España. La prohibición fue impuesta en 2001 por los casos de Encefalopatía Espongiforme Bovina más conocida como la enfermedad de las "vacas locas". Una de las barreras más importante para los alimentos (carne principalmente) es la necesidad de contar con certificado Halal, que aseguren que el alimento ha sido procesado siguiendo los preceptos recogidos en el Corán.

ARANCELES Y RÉGIMEN DE COMERCIO

El 1 de enero 2003, EAU junto con otros cinco países del Golfo, formaron el Consejo de Cooperación del Golfo, CCG (Arabia Saudita, Bahrain, Qatar, Kuwait, Omán y EAU) con la intención de unificar su arancel exterior aplicable a terceros. Esta Unión Aduanera ha tenido como primer objetivo establecer un Mercado Común (2008) y con una divisa común; aunque inicialmente no hay fecha y EAU ha optado por no unirse.

El CCG como **Unión Aduanera**, estableció un arancel del 5% sobre casi todos los productos que se importan. Como excepción a ese 5%, algunos productos tales como alcohol, (50%), tabaco (100%) pagan aranceles más altos. Existen una serie de **productos exentos** en consideración de su naturaleza e importancia. Entre éstos, figuran los animales vivos, las verduras frescas, las frutas, las medicinas, los libros y mercancías tales como arroz, azúcar, y té. La lista de exenciones puede ser consultada en: www.dxbcustoms.gov.ae/index frame.asp.

También están exentas la materia prima y la maquinaria importada por entidades fabricantes con una Licencia Industrial emitida por el Ministerio de Industria y Finanzas.

La exención se aplica también a la maquinaria pesada y a los equipos que entran en el país para proyectos de construcción o de investigación y alta tecnología. Sin embargo, su admisión temporal es concedida siempre por seis meses renovable por periodos similares sin exceder tres años, a menos que el proyecto requiera un periodo más largo. Se requiere una garantía bancaria o deposito en efectivo equivalente al arancel que seria aplicable, junto con una copia del contrato del proyecto.

Otras partidas sobre las que existen exenciones son las siguientes:

- Importaciones de misiones diplomáticas en base de reciprocidad e Instituciones de Caridad.
- Importaciones militares para las fuerzas armadas

- Efectos personales y de hogar de extranjeros que vienen a residir en el país, así como los que están en posesión de pasajeros sin naturaleza comercial.

Dado que se trata de una Unión Aduanera, los productos que entran en un país pueden moverse libremente sin arancel a otro país del CCG, aunque pueden estar sujetos a algún arancel protector establecido ocasionalmente para proteger una mercancía específica.

PERFIL DEMOGRÁFICO

Población (2014)	5.628.805 habitantes
Capital	Abu Dhabi
Otras ciudades	Ajmán, Dubái, Fuyaira, Ras al-Jaima, Sharjah y Umm al-Qaywayn.
Crecimiento población (2014)	2,71%
Densidad demográfica (2014)	67,3 hab/km ²
Pirámide de edad (2014)	0-14: % 15-64: % >65: %
Distribución por sexos (2014)	Hombres: % Mujeres: %
Grupos étnicos	Emiratíes, iraníes, sudasiático, otros
Religión	Musulmanes principalmente
Idioma	Árabe
Moneda	Dirham

PERFIL GEOGRÁFICO

Superficie	Total: 83.600 km ² Tierra: 83.600 km ² Agua: 0 km ²
Fronteras	867 km
Costas	1.318 km
Elevaciones	Punto más bajo: Golfo Pérsico 0 m Punto más alto: Jabal Yibir 1.527 m
Uso de la tierra	Arable: 0,77% Cosechas permanentes: 2,27% Otros: 96,96%

PERFIL ECONÓMICO

Datos generales (2013)	PIB: 269,8 billones \$ Crecimiento real del PIB: 4% PIB per cápita: 29.900 \$
PIB por sectores (2013)	Agricultura: 0,6% Industria: 61,1% Servicios: 38,2%
Tasa de inflación (2013)	1,3%

Información complementaria y práctica



INFORMACIÓN COMPLEMENTARIA

BREVE REFERENCIA HISTÓRICA

Desde el siglo séptimo AC, los Emiratos fueron una remota región de la civilización islámica, habitada por tribus de beduinos hasta el descubrimiento de petróleo en 1966.

La región fue débilmente controlada por el Imperio Otomán hasta la llegada de los colonos europeos en 1820. Luego de los ataques a embarcaciones británicas, los Emiratos pasaron a convertirse en un protectorado británico en el siglo XIX. Los británicos establecieron los llamados Estados Truciales; siete territorios gobernados por jeques y que permanecieron sin recibir mucha atención de Gran Bretaña hasta 1950, cuando los británicos comenzaron a reducir su imperio colonial. Gran Bretaña ideó el plan de unir a los siete emiratos en un solo bloque administrativo y fue llamado Emiratos Árabes Unidos.

El descubrimiento de petróleo en 1966 hizo que la economía experimentara un rápido crecimiento y así comenzó la transformación de sus tierras estériles. Dubai exportó petróleo por primera vez en 1969 y los Emiratos se formaron en 1971, tras la independencia de Gran Bretaña.

Los Emiratos son una federación de siete estados: Abu Dhabi, Ajman, Dubai, Fujairah, Ras al Khaimah, Sharjah y Umm al Qaiwain. El Supremo Consejo de los Gobernantes está formado por los gobernantes absolutos de los siete emiratos. Las decisiones tomadas por el Consejo deben ser aprobadas por al menos cinco de sus miembros, incluyendo Abu Dhabi y Dubai, los miembros más importantes. El Consejo nombra un presidente que actúa como jefe de Estado. No existen partidos políticos.

PERFIL POLÍTICO

La Federación de Emiratos Árabes Unidos (EAU) se constituyó en 1971 como un Estado independiente con el nombre oficial de Estado de Emiratos Árabes Unidos y quedó plasmada en la Constitución de 1971. El sistema federal constitucional de gobierno de los EAU está constituido por un Consejo Supremo, un Consejo de Ministros, un Consejo Nacional Federal y un Tribunal Supremo Federal. En 1996 se estableció Abu Dhabi como capital federal. Los EAU son una federación integrada por siete emiratos en la que ciertas competencias las asume la federación y otras están reservadas a cada emirato, siendo el grado de autonomía de los Emiratos dentro de la Federación elevado.

Cada uno de los siete emiratos posee su propio gobierno local, cuya complejidad varía en función de su tamaño y población. Cada emirato cuenta con un sistema general de municipalidades y departamentos. La relación

entre los gobiernos locales y el federal está recogida en la Constitución, que permite una cierta flexibilidad en el reparto de poderes.

INFORMACIÓN PRÁCTICA

FORMALIDADES DE ENTRADA

A los ciudadanos de países de la Unión Europea no se les exige la obtención previa de visado para estancias menores a un mes. Un visado de visita válido por 30 días se concede a la llegada, nada más pasar el control de policía. En todo caso, es necesario contar con un pasaporte en regla con una fecha de expiración no inferior a los 6 meses y que no contenga en ninguna de sus páginas un visado del estado de Israel. El visado de turista expedido en frontera permite estancias de un mes, ampliables a dos.

ENLACES DESDE ESPAÑA

VÍA AÉREA:

Desde el 1 de agosto de 2010, Emirates Airlines (compañía de Dubai) realiza vuelos directos y diarios Dubai-Madrid. Además, tanto el aeropuerto Dubai como el de Abu Dhabi tienen una amplia oferta de vuelos a Europa (Londres, Roma, París, Frankfurt, Doha, Estambul, etc.). Etihad (compañía de Abu Dhabi) también ha anunciado su intención de establecer un vuelo directo Abu Dhabi y Barcelona.

FESTIVIDADES Y HORARIOS

Días festivos:

Los días festivos fijos son el 1 de enero (año nuevo), 6 de agosto (acceso del Jefe Zayed), 2 de diciembre (día nacional de EAU). Las fiestas religiosas variables, según el calendario lunar, son: Eid Al Fiar (Final del Ramadán, 3-4 días), Eid Al-Adha (Fiesta del sacrificio, marca el final de la estación de peregrinación a la Meca, 3-4 días), Hijra (Año Nuevo islámico), Nacimiento del Profeta Mahoma, Ascensión del Profeta Mahoma a los cielos (1 día), y día de comienzo del Ramadán.

El viernes es el día de descanso semanal.

Período anual de vacaciones:

En verano disminuye el ritmo de trabajo por razones climáticas. Durante el mes del Ramadán la actividad también es menor debido a que desde la salida hasta la puesta del sol los musulmanes no pueden comer ni beber nada.

Horario local:

Hay tres horas más de diferencia que en España peninsular, islas Baleares y Ceuta y Melilla en invierno, y dos horas más en verano (GMT + 4 horas).

Horario laboral:

Lo más habitual son ocho horas diarias, normalmente empezando la jornada alrededor de las nueve y acabando a las cinco. Se trabaja normalmente de domingo a jueves, de modo que el viernes y el sábado conforman el fin de semana estándar. Los trabajadores del país libran el viernes, si bien muchos de ellos trabajan de nuevo el sábado. Aunque aún permanecen horarios partidos, la tendencia es a concentrar la jornada durante la mañana y las primeras horas de la tarde. Este horario estándar tiende a cumplirse entre los sectores laborales cualificados. Los trabajadores no cualificados, especialmente los del sector de la construcción, se enfrentan a jornadas laborales más largas.

TABLA DE CAMBIOS PARA VIAJES (26/03/2015) Euro-Dirham

EUR	AED	EUR	AED
1	4,02	30	120,61
2	8,04	35	140,71
3	12,06	40	160,81
4	16,08	45	180,91
5	20,10	50	201,01
10	40,20	100	402,02
15	60,30	250	1.005,05
20	80,40	500	2.010,10
25	100,51	1000	4.020,20

AED	EUR	AED	EUR
1	0,25	30	7,46
2	0,50	35	8,70
3	0,75	40	9,94
4	0,99	45	11,19
5	1,24	50	12,43
10	2,49	100	24,86
15	3,73	250	62,15
20	4,97	500	124,31
25	6,22	1000	248,61

CLIMA

En la costa, donde se concentra la mayoría de la población, el clima en verano (mayo- septiembre) es muy caluroso y húmedo, con altas temperaturas diurnas por encima de los 40° C y humedad elevada que en ocasiones alcanza el 100%, mientras que en invierno es suave con temperaturas entre los 14° C y 23° C. En el interior el verano es muy caluroso y el invierno relativamente fresco. Las precipitaciones son muy escasas en todo el país, en el interior, prácticamente inexistentes.

Temperaturas medias:

Noviembre-abril: 19° C a 23° C

Mayo-octubre: 32° C a 38° C

PRECAUCIONES SANITARIAS

No hay que tomar ninguna precaución en especial. El clima de Dubai es muy caluroso en verano, por lo que es conveniente beber mucha agua mineral y aperitivos salados para reemplazar la pérdida de sal. La calidad de cuidados médicos en Dubai es alta y los visitantes pueden ser atendidos si lo necesitan en hospitales, privados o públicos. Es conveniente tener un seguro médico privado ya que los cuidados médicos privados son muy caros.

WEBS DE INTERÉS

GOBIERNO DE EMIRATOS ÁRABES UNIDOS

<http://www.government.ae/web/guest>

Página web del Gobierno de EAU con información sobre el Gobierno y las políticas, servicios gubernamentales, información sobre el país, visitas al país... Actualizado. En inglés.

CÁMARA DE COMERCIO E INDUSTRIA DE SHARJAH

<http://www.sharjah.gov.ae/>

Información de carácter económico y comercial de la zona de Sharjah: directorio empresarial, ofertas comerciales, iniciativas, son algunos de los aspectos que pueden encontrarse en esta web. Contiene enlaces de interés.

DEPARTAMENTO DE TURISMO DE DUBAI

<http://www.dubaitourism.ae/>

Información turística de la ciudad de Dubai. A través de esta web pueden hacerse reservas de hotel en Dubai on line o conocer cualquier información para viajar al país. Información también para aquellos que deseen hacer negocios en la ciudad.

PRENSA DE EMIRATOS ÁRABES UNIDOS

<http://gulfnews.com/>

Información de actualidad a nivel nacional e internacional, así como sobre las distintas secciones que incluye la prensa: deportes, opinión o negocios. Información actualizada a diario. En inglés.

DIRECCIONES DE ORGANISMOS

EN ESPAÑA

EMBAJADA DE EMIRATOS ÁRABES UNIDOS EN MADRID

Hernández de Tejada, 7
28027 Madrid
tel: 0034 91 570 1001
fax: + 34915715176
c.e.: madrid@mofa.gov.ae
<http://uae-embassy.ae/Embassies/es/Content/1629>

SECRETARÍA DE ESTADO DE COMERCIO. MINISTERIO DE INDUSTRIA, TURISMO Y COMERCIO
Paseo de la Castellana, 162
28046 Madrid
tel.: 91 349 4000/902 446 006
fax: 91 457 8066
www.comercio.es

INSTITUTO ESPAÑOL DE COMERCIO EXTERIOR (ICEX)
Paseo de la Castellana, 14-16
28046 Madrid
tel.: 91 349 6100/902 349 000
fax: 91 431 6128
www.icex.es

EN EMIRATOS ÁRABES UNIDOS

EMBAJADA DE ESPAÑA EN EMIRATOS ÁRABES UNIDOS
Hamdan Street
PO Box 46476
Abu Dhabi
tel: 00971 02 626 9544
c.e.: embespae@mail.mae.es

OFICINA ECONÓMICA Y COMERCIAL DE ESPAÑA
Emirates Towers, 26B y 26C
PO Box 504929
Dubai
tel: 00971 04 3300110
c.e.: dubai@comercio.mityc.es

Datos de la Representación española:
Embajador: D. José Eugenio Salarich Fernández-Valderrama.

FUENTES DOCUMENTALES

ESTADÍSTICAS Y DATOS DE NEGOCIOS

- Instituto de Comercio Exterior, <http://www.icex.es>

- Ministerio de Asuntos Exteriores, www.mae.es - Monografías OID

HISTORIA

- <http://www.hoteltravel.com/es/uae/guides/overview.htm>

POLÍTICA

- Instituto de Comercio Exterior, <http://www.icex.es>

MAPAS Y DATOS SOCIO CULTURALES

- <http://www.taringa.net/posts/info/8915461/Emiratos-Arabes-Arena-y-Motor.html>
- Instituto de Comercio Exterior, <http://www.icex.es>
- Ministerio de Asuntos Exteriores, www.mae.es - Monografías OID
- Cómo negociar con éxito en 50 países, Olegario Llamazares García-Lomas

OTROS DATOS

- Tabla de Cambio para Viajes © 1996 - 2013 OANDA Corporation. Todos los derechos reservados
- Hora exacta en el mundo, <http://www.horlogeparlante.com/spanish/>
- Riesgo país, www.coface.org