



Informe de País

Emiratos Árabes Unidos

2018



“Una manera de hacer Europa”
Fondo Europeo de Desarrollo Regional



ÍNDICE

■ MAPA DE EMIRATOS ÁRABES UNIDOS	3
■ ANOTACIONES GENERALES	4
■ RELACIONES COMERCIALES	5
• Relaciones comerciales EAU/R. Murcia	6
• Tablas y gráficos R. Murcia/EAU	7
• Relaciones comerciales EAU/España	14
• Tablas y gráficos España/EAU	15
■ PERFIL SOCIOECONÓMICO Y EMPRESARIAL	21
• Entorno empresarial	22
• Estrategias de negociación	23
• Normas de protocolo	25
• Aspectos económicos	29
• Accesibilidad del mercado	30
• Perfil demográfico	34
• Perfil geográfico	34
• Perfil económico	34
■ INFORMACIÓN COMPLEMENTARIA Y PRÁCTICA	35
• Información complementaria	36
• Información práctica	37
• Webs de interés	40
• Direcciones de organismos	40
• Fuentes documentales	41

"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)".

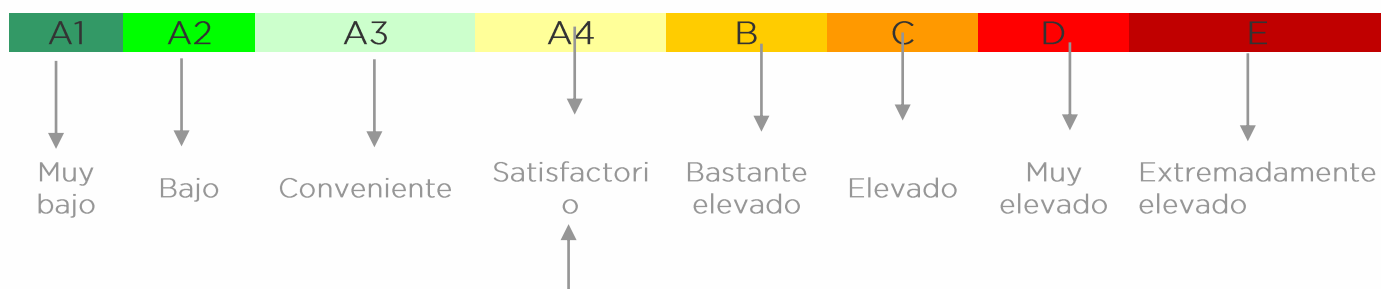
MAPA DE EMIRATOS ÁRABES UNIDOS



ANOTACIONES GENERALES

- 34ª economía más grande del mundo en términos de PIB (2017 - Cia.gov).
- 17º mayor importador y 18º exportador mundial.
- Crecimiento económico del 2,7% en 2016 y del 2% en 2017 y previsión del crecimiento del 3,8% en 2018 (datos provisionales).
- El sector al que las autoridades emiratíes están dedicando más recursos es el de las nuevas tecnologías, con especial énfasis en blockchain y la Inteligencia Artificial. También quieren fomentar el turismo de salud y hacer del país un centro de referencia mundial en materia de salud. El sector inmobiliario ha sido en los últimos años uno de los más activos del país. EAU es un mercado muy activo para los sectores de maquinaria, materiales de construcción y canal contract. En alimentación, los productos españoles, especialmente la fruta y verdura, el aceite y el cordero, están muy bien valorados. En moda, se aprecia también la calidad, diseño y los precios de los productos de origen español.
- El análisis de las importaciones de mercancías por países permite destacar como principales proveedores a China, EE.UU., India y Japón. España ocupa la vigésimo séptima posición.
- La economía de EAU es la segunda mayor de entre los países del CCG, siendo sólo superada por la de Arabia Saudí. La economía emiratí está más diversificada que la de sus vecinos y socios del CCG.
- En cuanto a la clasificación riesgo país de COFACE, Emiratos Árabes Unidos se encuentra en el nivel A4.

EVALUACIÓN RIESGO PAÍS



Relaciones comerciales

RELACIONES COMERCIALES EMIRATOS ÁRABES UNIDOS/R. DE MURCIA

La cifra de exportaciones de la Región de Murcia a Emiratos Árabes Unidos en 2017 fue de 41,75 millones de euros con una tasa de cobertura del 249,57%.

El número de empresas exportadoras de la Región de Murcia a este país fue de 283 en un total 3.278 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, industria química (7,75 millones de euros); hortofrutícolas frescos y congelados (6,7 millones de euros); conservas hortofrutícolas (4,27 millones de euros); y alimentación animal (3,79 millones de euros).

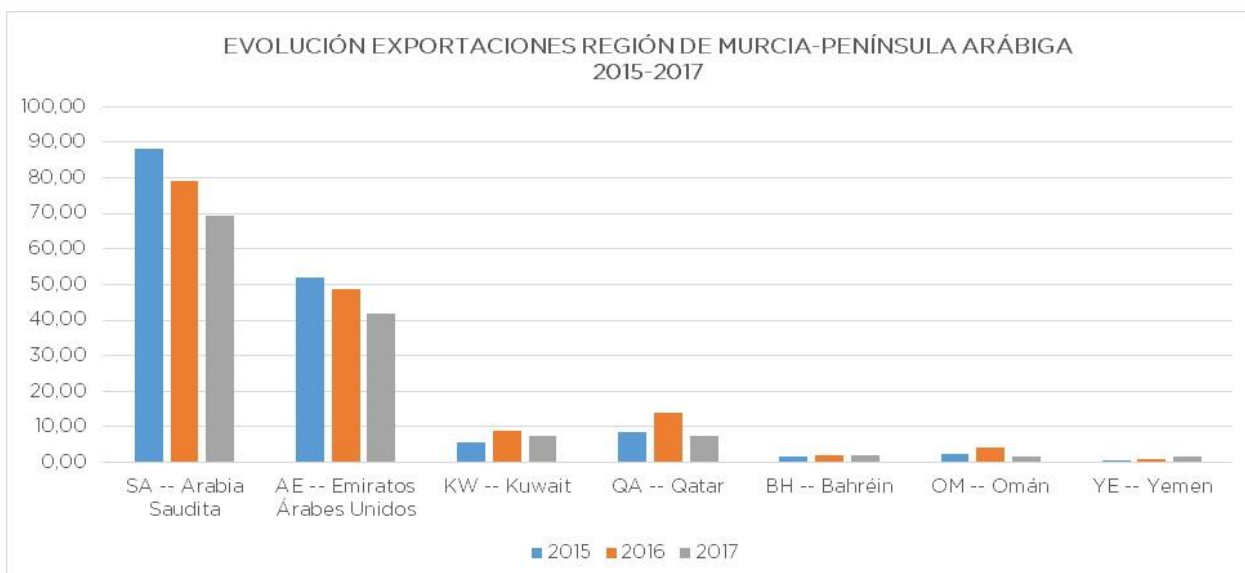
La cifra de importaciones recibidas en la Región de Murcia en 2017 fue de 16,73 millones de euros. Los principales productos importados fueron industria química (14,24 millones de euros); otros productos sin elaborar (1,79 millones de euros); y productos de fundición y siderúrgicos (0,52 millones de euros), principalmente.

Tabla 1. Evolución exportaciones R. de Murcia-Península Árábica

EVOLUCIÓN EXPORTACIONES REGIÓN DE MURCIA-PENÍNSULA ARÁBIGA				
Países	2015	2016	2017	%2016/2017
PENÍNSULA ARÁBIGA	158,85	157,81	131,55	-16,64
SA -- Arabia Saudita	88,09	79,11	69,46	-12,20
AE -- Emiratos Árabes Unidos	52,08	48,68	41,75	-14,22
KW -- Kuwait	5,79	8,99	7,48	-16,77
QA -- Qatar	8,46	14,08	7,29	-48,25
BH -- Bahreín	1,76	2,11	2,15	1,92
OM -- Omán	2,52	4,06	1,78	-56,28
YE -- Yemen	0,16	0,80	1,65	107,36

Millones €

Fuente: ESTACOM



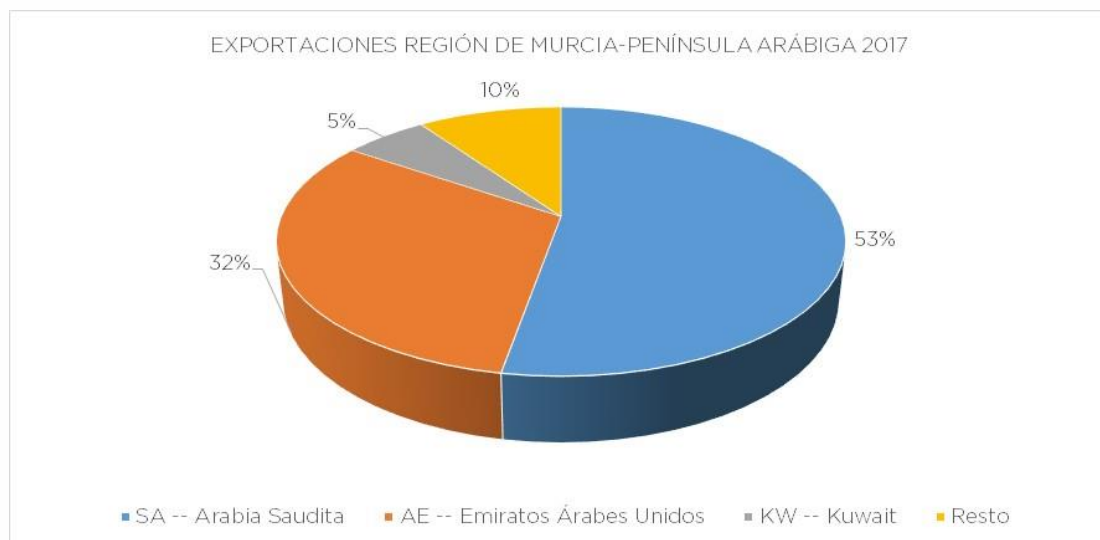


Tabla 2. Evolución nº empresas exportadoras R. de Murcia-EAU

EVOLUCIÓN Nº EMPRESAS EXPORTADORAS REGIÓN DE MURCIA-EAU					
	2013	2014	2015	2016	2017
TOTAL	291	288	340	317	283

Nº empresas

Fuente: ESTACOM

Tabla 3. Evolución nº operaciones de exportación R. de Murcia-EAU

EVOLUCIÓN Nº OPERACIONES EXPORTADORAS REGIÓN DE MURCIA-EAU					
	2013	2014	2015	2016	2017
TOTAL	2.348	2.623	3.103	3.142	3.278

Nº operaciones comerciales

Fuente: ESTACOM

Tabla 4.- Balanza comercial R. de Murcia-EAU

BALANZA COMERCIAL MURCIA-EMIRATOS ÁRABES UNIDOS 2016-2017								
	2016 Export	2016 Import	2016 Saldo	2016 Cob %	2017 Export	2017 Import	2017 Saldo	2017 Cob %
Enero	3,23	1,01	2,22	318,46	3,41	2,88	0,52	118,19
Febrero	3,88	1,78	2,10	218,18	3,37	0,98	2,39	343,59
Marzo	3,70	1,43	2,27	259,00	3,74	1,50	2,24	249,45
Abril	3,42	1,41	2,01	242,28	4,09	1,01	3,08	404,65
Mayo	4,35	1,34	3,02	325,91	4,04	1,15	2,89	350,16
Junio	3,14	0,74	2,40	422,20	3,07	0,27	2,80	1.138,27
Julio	4,65	1,64	3,01	283,19	3,10	1,01	2,09	308,01
Agosto	3,33	2,26	1,07	147,50	3,74	2,85	0,89	131,17
Septiembre	7,01	1,50	5,51	467,41	3,05	1,82	1,23	167,63
Octubre	3,95	0,16	3,79	2.528,03	3,98	2,21	1,77	179,92
Noviembre	3,72	1,13	2,59	328,25	3,53	0,67	2,86	528,21
Diciembre	4,29	0,34	3,94	1.243,18	2,64	0,38	2,26	700,88
TOTAL	48,68	14,75	33,93	330,01	41,75	16,73	25,02	249,57

Millones €

Fuente: ESTACOM

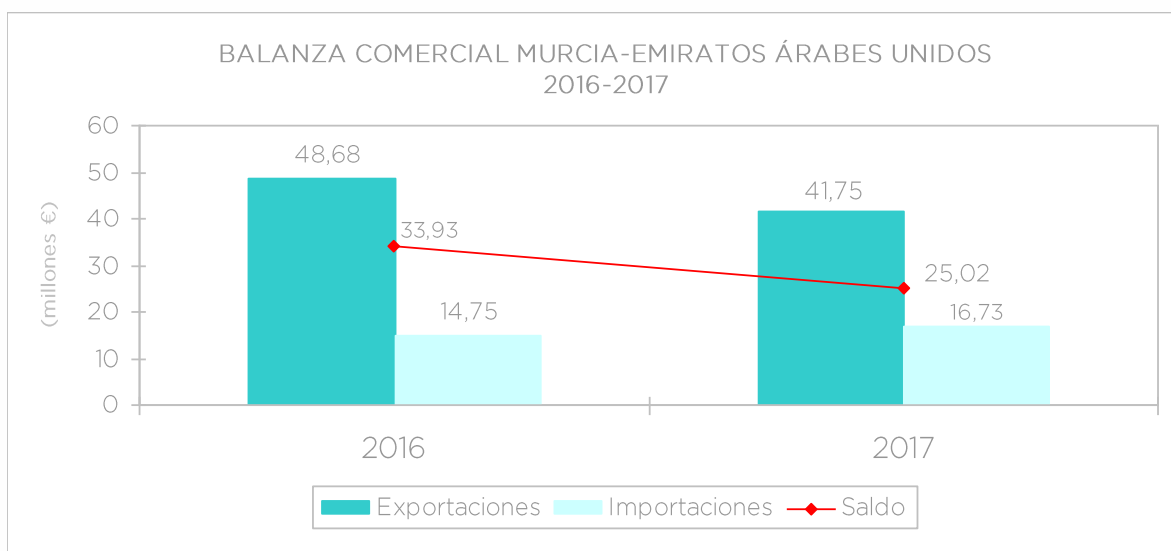


Tabla 5.- Evolución exportaciones R. de Murcia-EAU

EVOLUCIÓN EXPORTACIONES MURCIA-EMIRATOS ÁRABES UNIDOS 2012-2017						
	2012	2013	2014	2015	2016	2017
TOTAL	30,22	28,61	34,67	52,08	48,68	41,75

Millones €

Fuente: ESTACOM

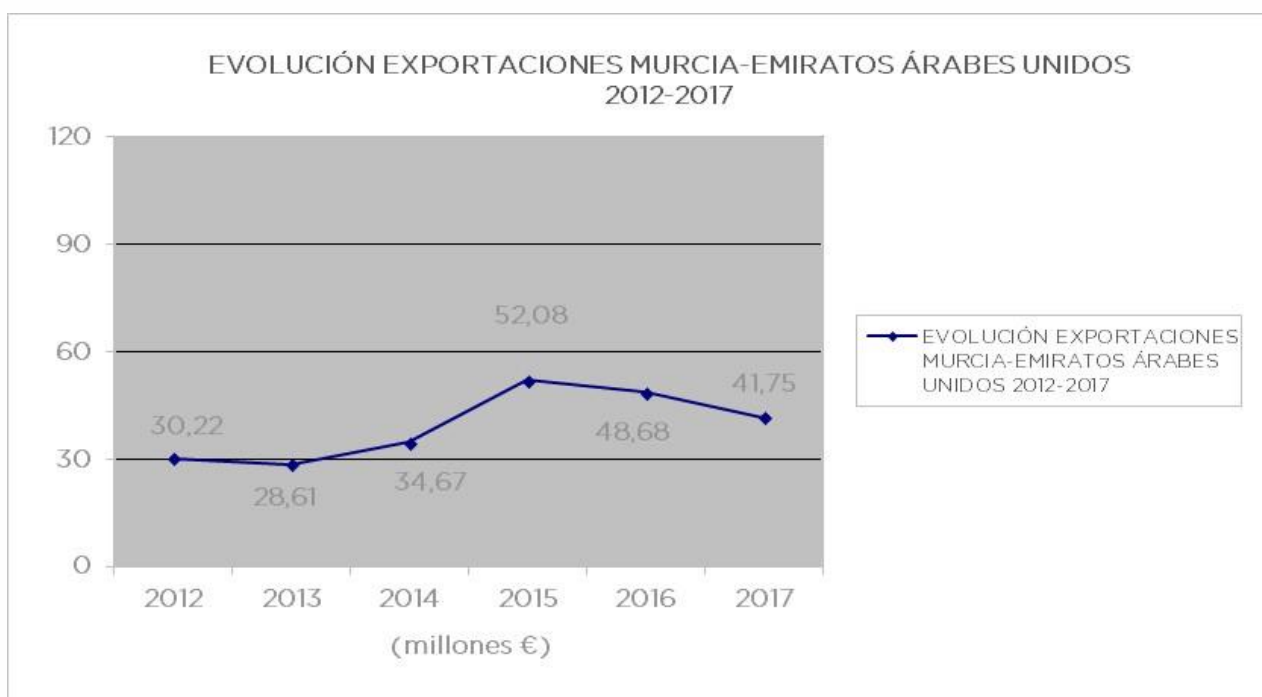


Tabla 6.- Ranking productos exportados R. de Murcia-EAU

RANKING PRODUCTOS EXPORTADOS MURCIA-EMIRATOS ÁRABES UNIDOS 2017	
Sectores ICEX	Millones - €
43301 -- Industria química (productos químicos)	7,75
10101 -- Hortalizas frescas y congeladas	6,70
10103 -- Conservas hortofrutícolas	4,27
10203 -- Alimentación animal	3,79
10102 -- Frutas frescas y congeladas	3,28
43203 -- Instalaciones completas, maquinaria y equipos para generar energía	2,74
43402 -- Piedra natural y sus manufacturas	2,13
40902 -- Maquinaria eléctrica	1,96
20302 -- ZUMOS	1,72
10508 -- Preparaciones alimenticias diversas	1,66
10505 -- Aceite de oliva	0,66
30103 -- MUEBLE	0,50
30104 -- ILUMINACIÓN	0,50
30209 -- PERFUMERÍA Y COSMÉTICA	0,45
10302 -- Carnes y despojos congelados	0,38
40401 -- Maquinaria para molinería, panadería y confitería	0,31
40404 -- Maquinaria para la industria de bebidas y vinícola	0,26
10501 -- Azúcar y productos de confitería	0,24
40201 -- Maquinaria agrícola, aperos y componentes	0,15
41301 -- Automóviles	0,13
SubTotal	39,58
Total	41,75

Millones €

Fuente: ESTACOM

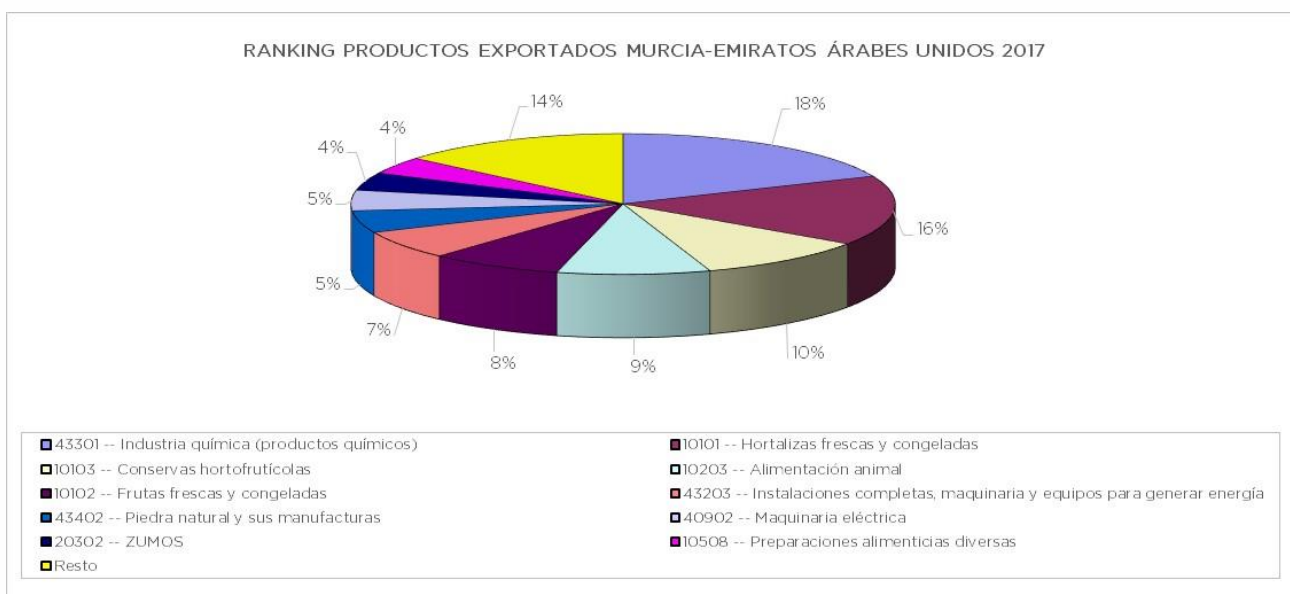


Tabla 7.- Evolución importaciones R. de Murcia-EAU

EVOLUCIÓN IMPORTACIONES MURCIA-EMIRATOS ÁRABES UNIDOS 2012-2017						
	2012	2013	2014	2015	2016	2017
TOTAL	9,56	4,47	6,07	14,33	14,75	16,73

Millones €

Fuente: ESTACOM

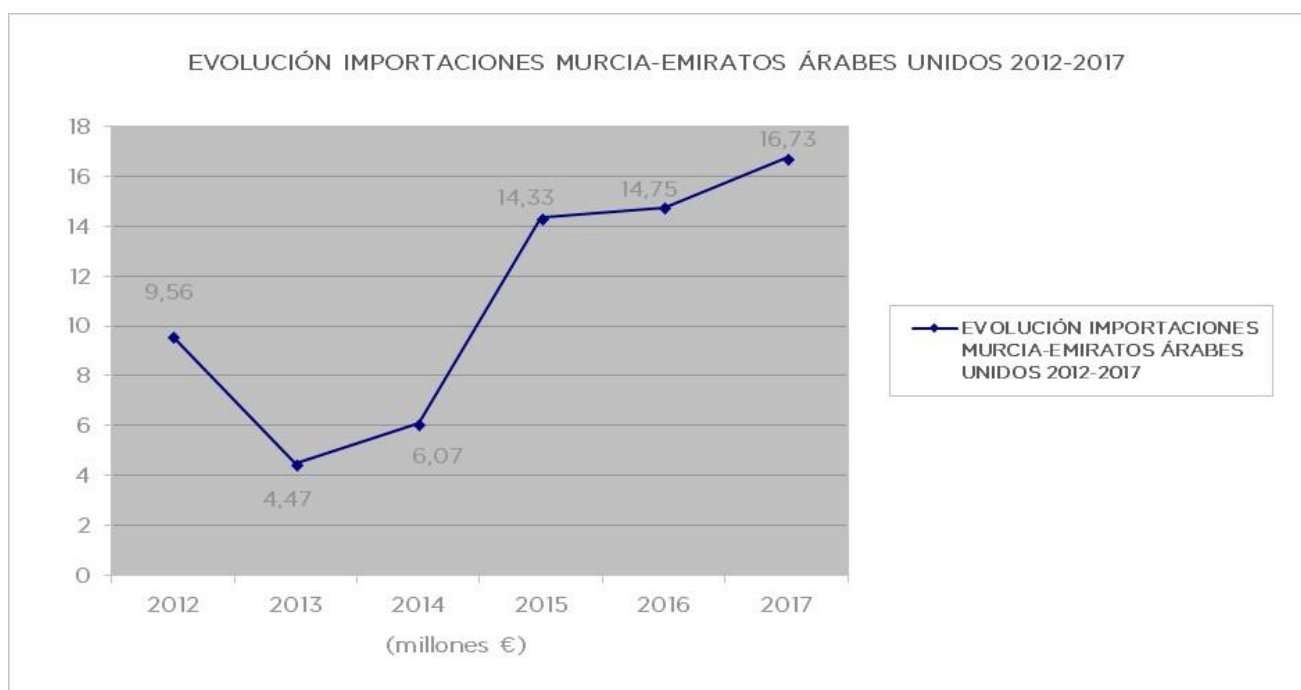
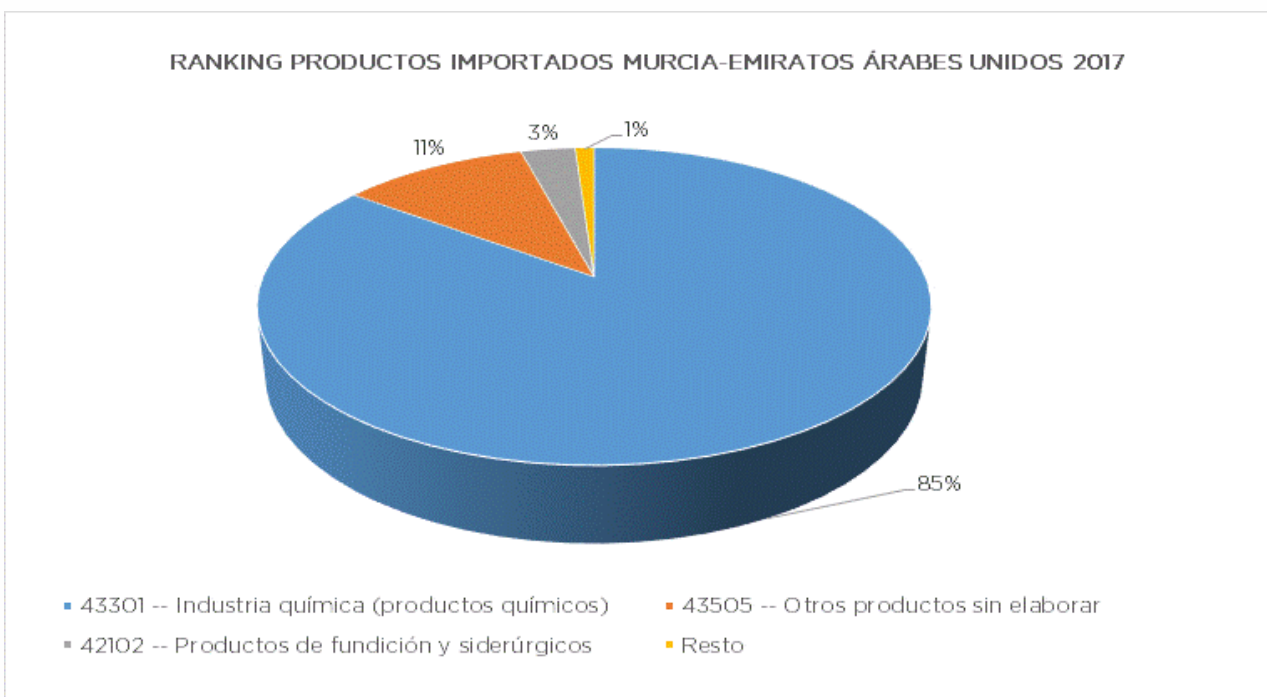


Tabla 8.- Ranking productos importados R. de Murcia-EAU

RANKING PRODUCTOS IMPORTADOS MURCIA-EMIRATOS ÁRABES UNIDOS 2017	
Sectores ICEX	Millones - €
43301 -- Industria química (productos químicos)	14,24
43505 -- Otros productos sin elaborar	1,79
42102 -- Productos de fundición y siderúrgicos	0,52
Resto	0,18
Total	16,73

Millones €

Fuente: ESTACOM



RELACIONES COMERCIALES EMIRATOS ÁRABES UNIDOS/ESPAÑA

La cifra de exportaciones españolas a Emiratos Árabes Unidos en el año 2017 fue de 1.747,56 millones de euros. La tasa de cobertura para este periodo fue del 516,28%.

En el ranking de productos exportados para 2017 por España destacan combustibles y lubricantes (193,67 millones de euros); industria química (con más de 132 millones de euros); prendas textiles de vestir (124,46 millones de euros); y automóviles (118,53 millones de euros).

España importó productos emiratíes en 2017 por valor de 338,49 millones de euros. Entre las principales partidas importadas destacan productos semielaborados metálicos no ferrosos (89,76 millones de euros); industria química (65,75 millones de euros); combustibles y lubricantes (45,68 millones de euros); y defensa y seguridad militar (37,51 millones de euros).

Tabla 9.- Balanza comercial España-EAU

BALANZA COMERCIAL ESPAÑA-EMIRATOS ÁRABES UNIDOS 2016-2017								
	2016 Export	2016 Import	2016 Saldo	2016 Cob %	2017 Export	2017 Import	2017 Saldo	2017 Cob %
Enero	113,63	15,25	98,38	745,28	173,39	21,25	152,14	815,82
Febrero	164,66	22,65	142,01	726,95	134,73	67,73	67,00	198,91
Marzo	156,21	52,11	104,10	299,77	222,41	30,20	192,22	736,53
Abril	142,87	26,55	116,33	538,19	145,61	18,28	127,32	796,46
Mayo	138,18	24,59	113,58	561,82	175,93	26,27	149,66	669,70
Junio	158,20	23,05	135,15	686,35	127,21	24,42	102,79	520,94
Julio	144,84	19,93	124,91	726,76	127,47	27,89	99,59	457,13
Agosto	150,38	53,75	96,63	279,79	124,23	18,12	106,11	685,56
Septiembre	139,57	37,29	102,28	374,27	113,56	50,96	62,60	222,86
Octubre	160,85	15,98	144,88	1.006,85	159,28	20,93	138,35	760,87
Noviembre	137,47	23,05	114,41	596,30	130,27	17,07	113,20	762,97
Diciembre	147,53	18,01	129,53	819,30	113,45	15,36	98,08	738,45
TOTAL	1.754,40	332,20	1.422,20	528,11	1.747,56	338,49	1.409,07	516,28

Millones €

Fuente: ESTACOM

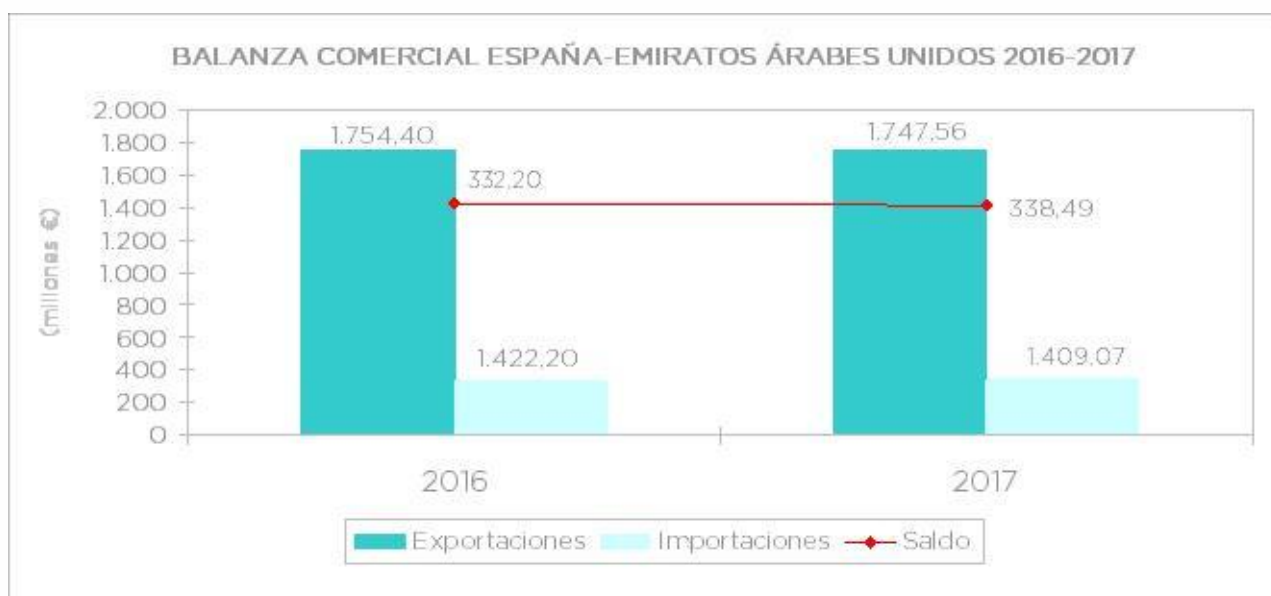


Tabla 10.- Evolución exportaciones España-EAU

EVOLUCIÓN EXPORTACIONES ESPAÑA-EMIRATOS ÁRABES UNIDOS 2012-2017						
	2012	2013	2014	2015	2016	2017
TOTAL	1.515,68	2.008,16	1.643,20	1.812,37	1.754,40	1.747,56

Millones €

Fuente: ESTACOM

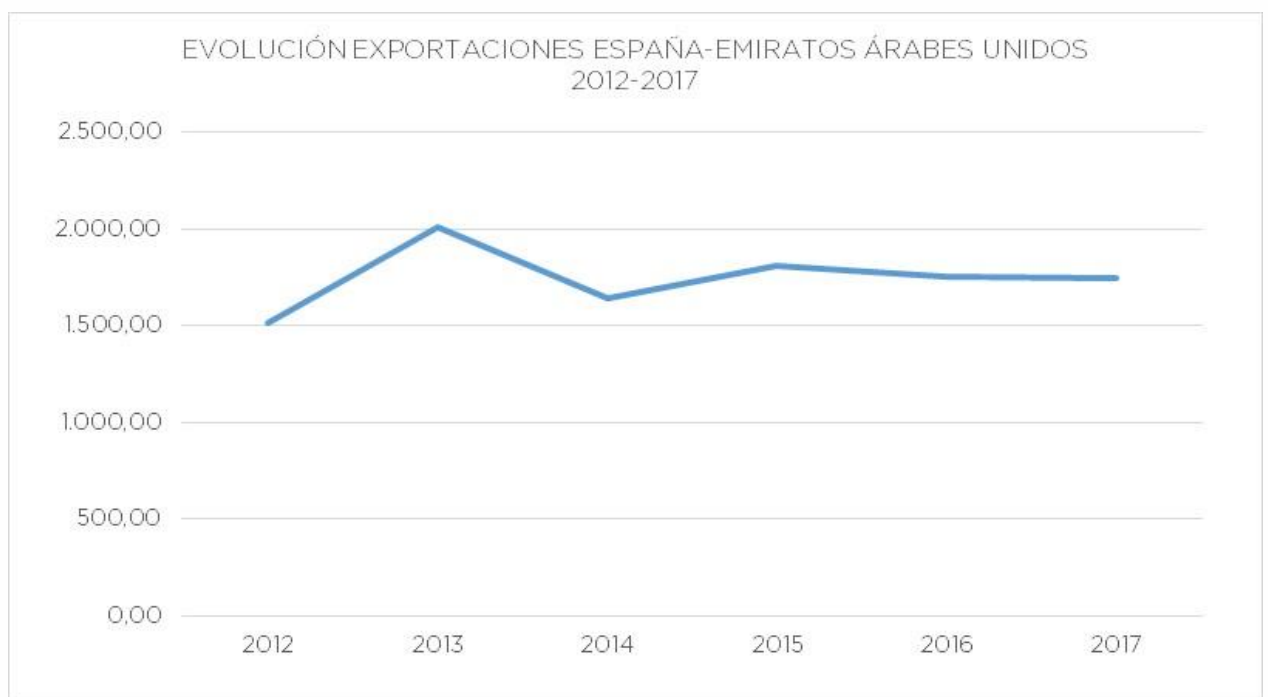


Tabla 11.- Ranking productos exportados España-EAU

RANKING PRODUCTOS EXPORTADOS ESPAÑA-EMIRATOS ÁRABES UNIDOS 2017	
Sectores ICEX	Millones - €
43201 -- Combustibles y lubricantes	193,67
43301 -- Industria química (productos químicos)	132,74
30207 -- PRENDAS TEXTILES DE VESTIR	124,46
41301 -- Automóviles	118,53
10203 -- Alimentación animal	105,74
30209 -- PERFUMERÍA Y COSMÉTICA	97,00
40901 -- Maquinaria y material eléctrico	80,26
43401 -- Pavimentos y revestimientos cerámicos	56,82
42102 -- Productos de fundición y siderúrgicos	53,96
10102 -- Frutas frescas y congeladas	40,98
Resto	743,41
Total	1.747,56

Millones €

Fuente: ESTACOM

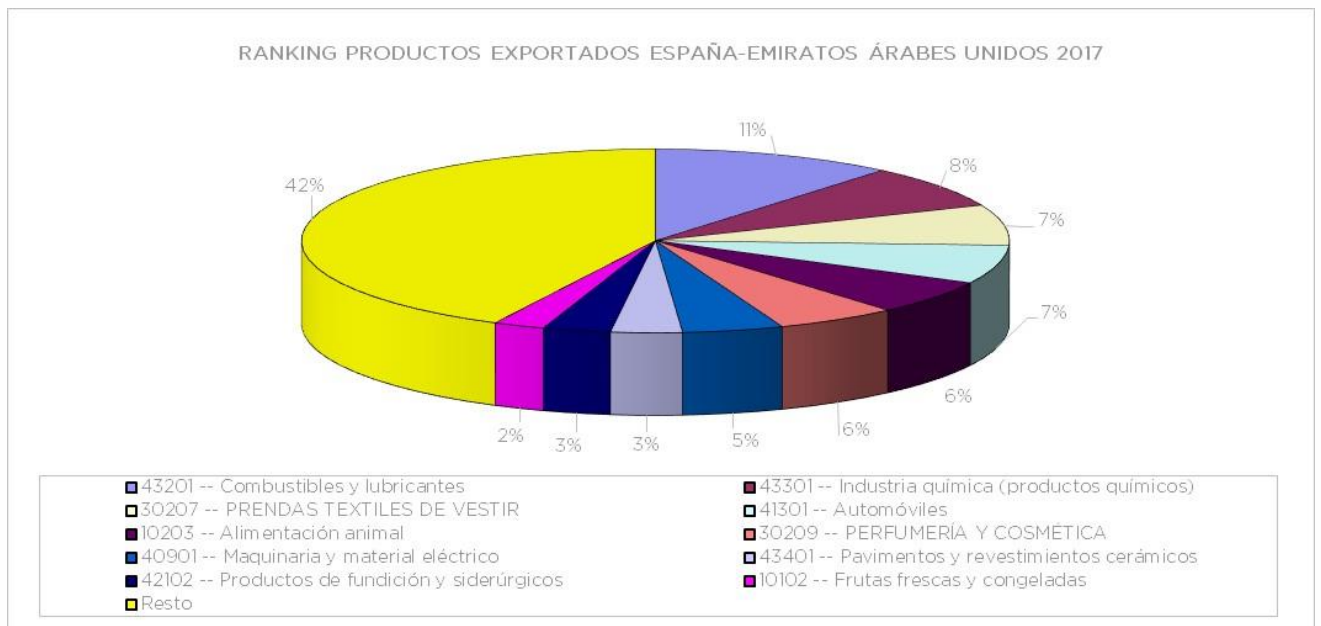


Tabla 12.- Evolución importaciones España-EAU

EVOLUCIÓN IMPORTACIONES ESPAÑA-EMIRATOS ÁRABES UNIDOS 2012-2017						
	2012	2013	2014	2015	2016	2017
TOTAL	230,69	371,69	205,13	456,44	332,20	338,49

Millones €

Fuente: ESTACOM

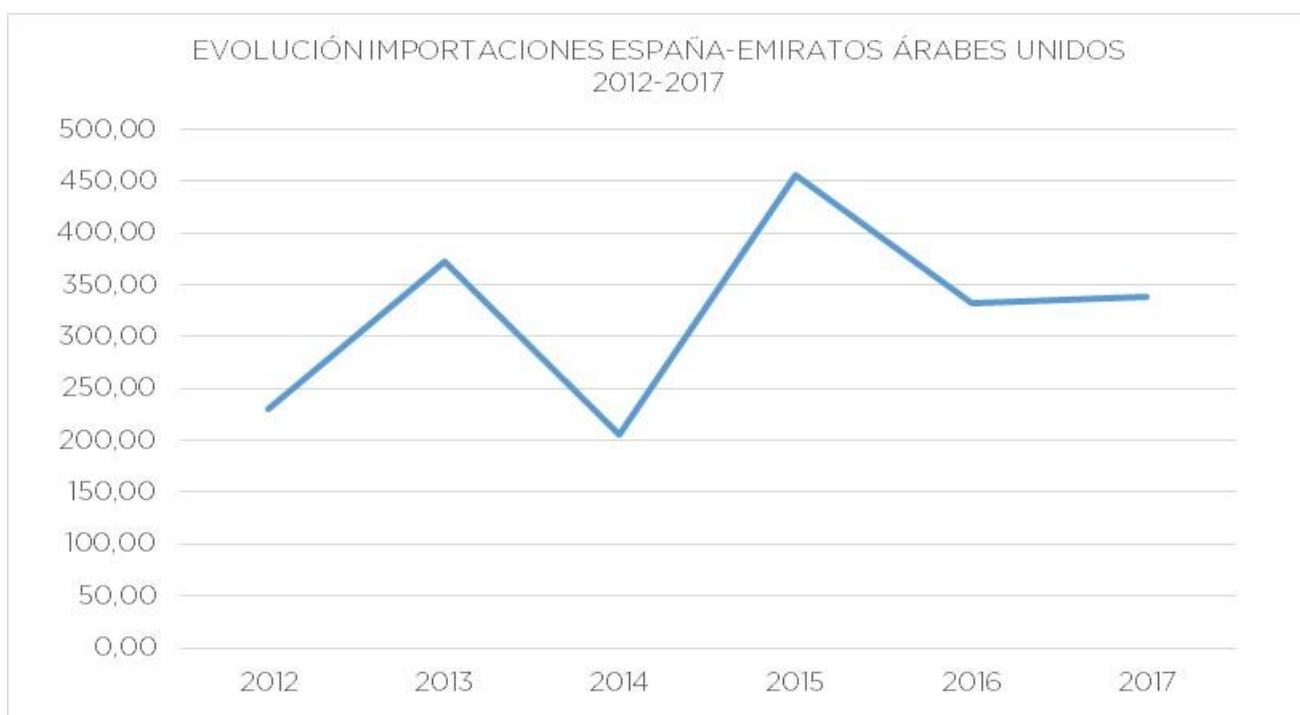
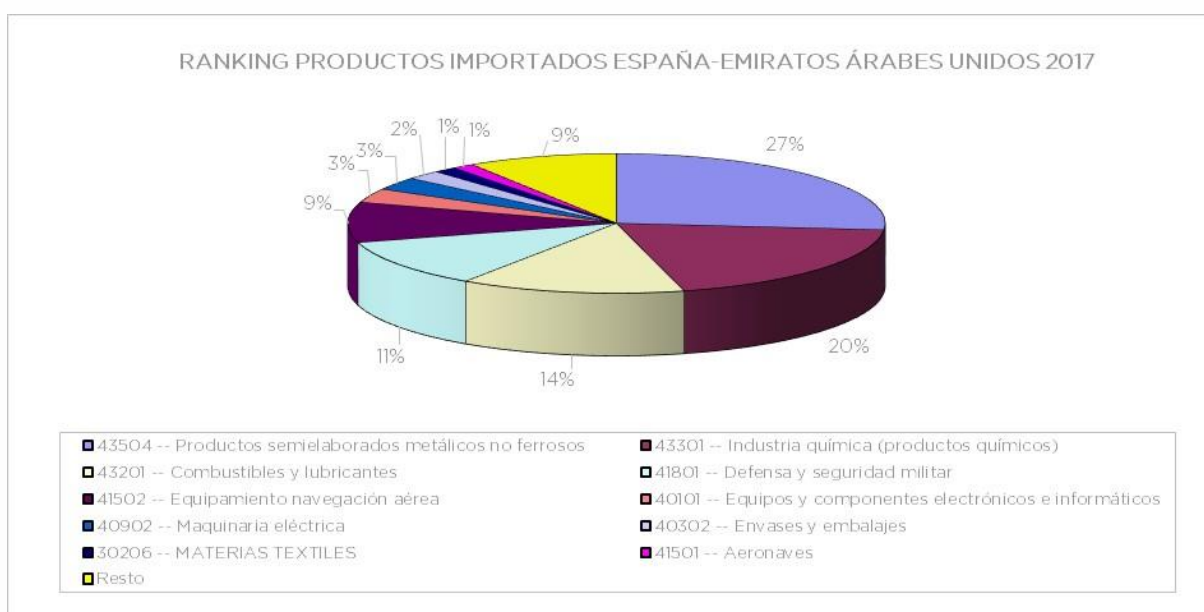


Tabla 13.- Ranking productos importados España-EAU

RANKING PRODUCTOS IMPORTADOS ESPAÑA-EMIRATOS ÁRABES UNIDOS 2017	
Sectores ICEX	Millones - €
43504 -- Productos semielaborados metálicos no ferrosos	89,76
43301 -- Industria química (productos químicos)	65,75
43201 -- Combustibles y lubricantes	45,68
41801 -- Defensa y seguridad militar	37,51
41502 -- Equipamiento navegación aérea	31,68
40101 -- Equipos y componentes electrónicos e informáticos	11,02
40902 -- Maquinaria eléctrica	10,25
40302 -- Envases y embalajes	7,14
30206 -- MATERIAS TEXTILES	4,64
41501 -- Aeronaves	4,49
43505 -- Otros productos sin elaborar	4,09
42102 -- Productos de fundición y siderúrgicos	2,58
43401 -- Pavimentos y revestimientos cerámicos	2,32
41301 -- Automóviles	2,32
41302 -- Equipos, componentes y accesorios de automoción	2,07
43501 -- Minerales metálicos y no metálicos	1,93
10108 -- Tabaco	1,73
40203 -- Equipamiento de riego	1,11
41205 -- Otros componentes de conjuntos industriales	1,09
30209 -- PERFUMERÍA Y COSMÉTICA	0,91
SubTotal	328,08
Total	338,49

Millones €

Fuente: ESTACOM



COMERCIO EXTERIOR EMIRATÍ POR PRODUCTOS

Exportaciones: Materias no especificadas, combustibles, perlas finas y material eléctrico. **Principales clientes:** Zona NEP, Otros, Irán y Arabia Saudita.

Importaciones: Perlas finas, material eléctrico, máquinas y vehículos. **Principales proveedores:** China, EE.UU., India y Japón.

	VALOR 2016	VALOR 2017	% VAR. 16/17
IMPORTACIONES	270.882.074	269.735.344	-0,42
Perlas finas (naturales) o cultivadas, piedras preciosas o semipreciosas, metales preciosos	52.896.622	54.733.597	3,47
Máquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes; aparatos de grabación o reproducción	18.768.468	46.237.015	146,35
Máquinas, aparatos y artefactos mecánicos, reactores nucleares, calderas	20.664.514	31.098.962	50,49
Vehículos automóbiles, tractores, velocípedos y demás vehículos terrestres, sus partes y accesorios	16.257.286	21.976.773	35,18
Materias no especificadas en otra parte	81.790.680	12.049.250	-85,27
Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación; materias bituminosas	3.055.142	9.364.772	206,52
Aeronaves, vehículos espaciales, y sus partes	12.426.207	8.505.625	-31,55
Manufacturas de fundición, de hierro o acero	4.172.535	4.833.600	15,84
Plástico y sus manufacturas	3.524.514	4.734.246	34,32
Fundición, hierro y acero	3.036.969	4.430.274	45,88
EXPORTACIONES	298.650.942	308.537.370	3,31
Materias no especificadas en otra parte	149.697.660	86.144.576	-42,45
Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación; materias bituminosas	45.615.668	69.187.801	51,68
Perlas finas (naturales) o cultivadas, piedras preciosas o semipreciosas, metales preciosos	42.279.524	46.499.019	9,98
Máquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes; aparatos de grabación o reproducción	6.642.685	23.620.899	255,59
Máquinas, aparatos y artefactos mecánicos, reactores nucleares, calderas	7.978.042	16.069.549	101,42
Vehículos automóbiles, tractores, velocípedos y demás vehículos terrestres, sus partes y accesorios	7.835.356	12.307.950	57,08
Aluminio y sus manufacturas	5.081.904	6.206.409	22,13
Tabaco y sucedáneos del tabaco elaborados	1.032.883	5.106.901	394,43
Plástico y sus manufacturas	5.420.408	5.099.958	-5,91
Aeronaves, vehículos espaciales, y sus partes	1.935.600	3.206.202	65,64

Cálculos del CCI basados en estadísticas de UN COMTRADE (miles \$)

Perfil socioeconómico y empresarial

ENTORNO EMPRESARIAL

- o 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.
- o 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).
- o 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.
- o 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.
- o El Emirato de Dubái 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 Dubái con 145 capitales en los cinco continentes.
- o 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

- o 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.
- o 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.
- o 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.
- o 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.
- o El tono de las reuniones es amistoso. Es habitual que el anfitrión tome 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.
- o La mayoría de las negociaciones se realizan en inglés, por lo que el desconocimiento del árabe no constituye un impedimento.
- o 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.
- o 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.
 - o Los planteamientos que se realicen deben ser sinceros y claros, pero sin entrar en demasiados detalles. Lo esencial es generar confianza.
 - o 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.
 - o 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.
 - o 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.
 - o 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.
 - o 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.

- o 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.
- o 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.
- o 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

- o 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.
- o 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.
- o 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.
- o 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 está Ud?). Otras frases comunes son: Sabaah al-khayr (Buenos días), Massa al-kayr (Buenas noches) y Shukran (Gracias).
- o 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).
- o 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.
 - o Es muy útil conocer algunas palabras básicas en árabe para manejarse por las ciudades. También es aconsejable aprender cómo 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.
 - o Es habitual que las reuniones se interrumpan 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.
 - o Es positivo mantener un contacto visual intenso con el interlocutor ya que se genera confianza; por el contrario, desviar la mirada provoca suspicacias.
 - o 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.
 - o 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.
 - o 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.
 - o 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).
 - o Cuando se habla de los países de la zona, hay que referirse al Golfo de Arabia, no al Golfo Pérsico.

- El espacio físico entre las 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 50º 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%.

- o 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.
- o 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

En el sector primario de EAU, las actividades de agricultura, ganadería y pesca tienen un peso muy reducido en el Producto Interior Bruto (PIB), representando en torno al 0,7% del PIB nacional según los datos publicados. Por un lado, la agricultura y la pesca son los subsectores que más aportan al sector primario en comparación con el peso de la ganadería. Por otro lado, la explotación forestal y la silvicultura son prácticamente inexistentes en el país. Asimismo, los principales productos agrícolas en EAU son los dátiles y vegetales, la carne de aves de corral, huevos, lácteos de ganadería y la pesca extractiva de atún. En materia de exportación, los principales productos alimentarios son los dátiles y el pescado seco. Abu Dabi es el emirato más importante para el sector primario, principalmente por su mayor extensión y mayor disponibilidad de tierras.

En la economía emiratí la industria no petrolera no había tenido tradicionalmente un papel relevante en cuanto a contribución del PIB. No obstante, el objetivo del país es que el sector aporte el 20% para 2020 y el 25% del PIB para 2025.

Actualmente el sector industrial no petrolero representa el 9,5% del PIB en los EAU. Entre las principales actividades industriales no petroleras, destacan la fabricación de materiales de construcción, sector metalúrgico, los productos químicos y plásticos, los metales, textiles y la industria agroalimentaria.

La construcción es el tercer sector más relevante dentro de la economía de EAU, después de los hidrocarburos y el comercio, representando un total de más de 38.000 millones de dólares (un 10,7% del PIB según datos publicados por Federal Competitiveness and Statistics Authority UAE, 2017).

Los servicios han ido ganando peso en la economía y están llamados a jugar un papel cada vez más importante. El sector turístico tiene una importancia creciente en la economía de EAU y uno de los que más se ha desarrollado en los últimos años. La reciente elección de Dubái como anfitriona de la Expo 2020, su popularidad como destino de

compras y la inversión realizada en infraestructuras, hacen que se haya posicionado como un referente turístico mundial.

ACCESIBILIDAD DEL MERCADO

SERVICIOS COMERCIALES Y BANCARIOS

COMERCIALIZACIÓN

Las formalidades de importación son relativamente sencillas, el país es geográficamente pequeño y cuenta con buenas infraestructuras logísticas.

Existen diferencias según el sector, la concentración del canal de distribución en una figura única es frecuente en determinados sectores relacionados con los bienes de consumo. En sectores como la distribución alimentaria, donde la diversidad de clientes finales y puntos de venta ha permitido la creación de canales de distribución diversos, no coincide el mayorista con el minorista.

En el sector alimentario destaca el crecimiento de las grandes superficies, supermercados e hipermercados, que están ganando cuota de mercado, dado que 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.

Asimismo, en el sector retail el modelo de franquicia está ampliamente extendido. En los sectores industriales los clientes finales (tanto privados como públicos) valoran las especificaciones técnicas a la par que el 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. En general, estas oficinas de representación de bienes y/o servicios de alto valor añadido 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.

BANCOS

El Banco Central es responsable de regular y supervisar el sistema financiero. El mismo se compone, fundamentalmente, por los bancos

comerciales que representan en torno al 90% de los préstamos. Después de Arabia Saudí es el mercado más grande de la región.

La banca islámica tiene un peso creciente y representa en torno al 14% de los activos bancarios totales.

Actualmente hay 51 bancos comerciales, 23 nacionales y 28 extranjeros (incluidos los del CCG). Existe una extensa red de sucursales y cajeros automáticos. Además, existen dos entidades con licencia de banca de inversión, una empresa con licencia para realizar actividades mixtas (financieras y de inversión) y cinco empresas con licencia para desarrollar banca corporativa (wholesale banking).

Los bancos extranjeros también están regulados por el Banco Central del que deben obtener una licencia y, desde el 2010, sólo pueden abrir ocho sucursales como máximo. Tienen trato nacional y las mismas exigencias de capital que los bancos locales.

Hay 121 oficinas de representación autorizadas de bancos e instituciones financieras extranjeros, entre los que están el Banco Sabadell, CaixaBank, BBVA y Banco Popular. No pueden operar en el mercado local, pero prestan servicio corporativo a sus clientes españoles mediante sus contactos con la banca local.

SISTEMA FISCAL

EAU tiene un régimen fiscal atractivo para la inversión extranjera, que impone una baja presión fiscal para empresas y personas. En las zonas francas la exención de impuestos está garantizada por ley por 50 años. Fuera de las zonas francas, aunque no existen impuestos, si el Gobierno decidiera imponerlos podrían hacerlo en cualquier momento.

Solamente están sujetas al Impuesto sobre beneficios determinadas sociedades:

1. Compañías petrolíferas, de la industria del gas y petroquímica. El tipo impositivo depende del Emirato y es el que hayan especificado en la concesión oportuna, con el máximo del 55% en Dubái y el 50% en otros emiratos.
2. Sucursales de bancos extranjeros, con un porcentaje fijo sobre los beneficios de la sucursal. Este porcentaje es del 20% en Dubái.

Desde el 1 de enero de 2018 existe un tipo impositivo general del IVA del 5% para bienes y servicios.

PROTECCIÓN DE PATENTES Y MARCAS

La inversión extranjera se ha convertido en un importante motor de crecimiento económico en los Emiratos Árabes Unidos. El Gobierno, consciente de ello, con el objetivo de seguir atrayendo este tipo inversiones intenta que la protección de la propiedad intelectual cumpla con los mejores estándares internacionales. EAU reconoce los derechos de propiedad intelectual en un formato muy similar al sistema del Reino Unido; es miembro de la Organización Mundial del Comercio (OMC) desde 1996 y firmante, entre otros, de los siguientes Tratados Internacionales:

- Acuerdo de la OMC sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC o TRIPS, por sus siglas en inglés). Entró en vigor en 1996 y EAU lo firmó en 2004.
- Convenio que establece la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (WIPO, por sus siglas en inglés). Entró en vigor en 1974.
- Protocolo concerniente al Arreglo de Madrid relativo al Registro Internacional de Marcas. Entró en vigor en 1989 y fue enmendado en 2007.
- Tratado de Cooperación en materia de Patentes (Patent Cooperation Treaty, PCT). Entró en vigor en 1999.
- Convenio de París para la Protección de la Propiedad Industrial. Entró en vigor en 1996.

NORMALIZACIÓN Y CERTIFICACIÓN DE PRODUCTOS

La autoridad responsable de normalización en los EAU es ESMA (Emirates Authority for Standardization and Metrology <http://www.esma.gov.ae/en-us>). Se encuadra dentro del Ministerio de Cambio Climático y Medio Ambiente.

Los reglamentos técnicos los puede desarrollar el ESMA o directamente un Ministerio, ya que en EAU no existe un organismo central encargado de los reglamentos técnicos. En general los reglamentos los desarrolla primero el ESMA bajo la forma de una norma, y luego se convierten en reglamentos obligatorios mediante una resolución del Gobierno.

En 2006, EAU notificó su aceptación del Código de Buena Conducta del Acuerdo OTC de la OMC para la Elaboración, Adopción y Aplicación de Normas. Además, en 2007 se designó al ESMA como el encargado de dar el servicio nacional de información para la aplicación

del Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio. Desde entonces ha desarrollado una intensa actividad sobre diversos aspectos como el etiquetado y el embalaje.

RÉGIMEN DE COMERCIO

En EAU existen cuatro regímenes de importación:

- Mercancías en tránsito
- Mercancías en régimen de admisión temporal
- Mercancías almacenadas
- Mercancías importadas a zonas francas

Los EAU prohíben algunas importaciones por consideraciones medioambientales, de salud y seguridad, o religiosas. En este sentido, los EAU prohíben: las importaciones de bienes que sean incompatibles con la fe y la moral islámicas; los bienes procedentes de Israel o que exhiban lemas o banderas de Israel; los equipos destinados a juegos de azar de cualquier clase; los caramelos en forma de cigarrillos y envasados en paquetes similares a los de los cigarrillos; y cualquier mercancía contaminada por radiación o por polvo radioactivo.

ARANCELES

El Consejo de Cooperación del Golfo (CCG) como Unión Aduanera tiene 7.101 partidas arancelarias al nivel de 8 dígitos, con cuatro tipos arancelarios ad valorem: 0%; 5%, que es el tipo arancelario general; 50%, que se aplica a las bebidas alcohólicas; y 100%, aplicado al tabaco. Casi la totalidad de las líneas arancelarias, un 89,7%, están sujetas a un tipo del 5%.

Los derechos de aduana se calculan sobre la base del valor de transacción expresado en la declaración en aduana. Dicho de otra manera, los derechos se calculan sobre el valor C.I.F. de las importaciones.

PERFIL DEMOGRÁFICO

Población (2017)	6.072.475 habitantes
Capital	Abu Dhabi
Otras ciudades	Dubai, Sharjah, Ajman
Crecimiento población (2017)	2,37%
Densidad demográfica (2017)	72,63 hab/km ²
Pirámide de edad (2017)	0-14: 21,01% 15-64: 77,92% >65: 1,07%
Distribución por sexos (2017)	Hombres: 68,45% Mujeres: 31,55%
Grupos étnicos	Emiratíes, sudasiáticos, egipcios
Religión	Musulmanes, cristianos, otros
Idioma	Árabe, persa
Moneda	Dirham

 PERFIL GEOGRÁFICO

Superficie	Total: 83.600 km ² Tierra: 83.600 km ² Agua: 0 km ²
Fronteras	1.066 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 (2011)	Agricultura: 4,6% Bosques: 3,8% Otros: 91,6%

 PERFIL ECONÓMICO

Datos generales (2017)	PIB: 686,8 billones \$ Crecimiento real del PIB: 0,5% PIB per cápita: 67.700\$
PIB por sectores (2017)	Agricultura: 1% Industria: 49,8% Servicios: 49,2%
Tasa de paro (2017)	19,5%
Tasa de inflación (2017)	2%

Información complementaria y práctica

INFORMACIÓN COMPLEMENTARIA

BREVE REFERENCIA HISTÓRICA

La zona tuvo sus primeros pobladores en los miembros de las tribus del interior de la Península Arábiga que se asentaron en pequeñas comunidades al abrigo de los escasos recursos hídricos existentes. En las regiones internas las tribus eran nómadas pero en la costa se establecieron asentamientos permanentes.

La penetración europea comenzó con la llegada de los portugueses durante el siglo XVI aunque su presencia fue apenas relevante. Dada la escasez de recursos las tribus asentadas en la zona costera tuvieron como actividad fundamental la piratería. Todo barco que quisiese atravesar el golfo debía pagar un canon que, en ocasiones, ni siquiera les libraba del asalto y el pillaje.

Todo este territorio era notoriamente inseguro y las rivalidades entre las distintas flotas piratas de las tribus no ayudaban a su pacificación. Esta situación se mantuvo hasta principios del siglo XIX en que la armada británica acabó con la piratería.

En 1820, los ingleses destruyeron la principal base pirata situada en Ras al Jaima y obligó a las demás tribus a firmar treguas en las que se comprometían a acabar con la violencia en el mar. A cambio, el gobierno británico asumió la protección de los jeques y sus bienes. Estos estados fueron conocidos por ello como Estados de la Tregua. Durante los siguientes 150 años los habitantes de la zona volvieron a la actividad comercial de la pesca y a la captura de perlas.

En 1971, Gran Bretaña concedió la independencia a los Estados. Dado que en la región ya se habían descubierto importantes yacimientos petrolíferos, los emires decidieron federarse a efectos económicos, militares y de política exterior. Seis de ellos tomaron inicialmente la decisión de hacerlo, uniéndoseles más tarde el séptimo, Ras al Jaima. Hoy día son algunos de los estados más ricos del mundo.

PERFIL POLÍTICO

Desde su total independencia del Reino Unido en 1971 y la constitución de una Federación de siete emiratos (Abu Dabi, Dubái, Sharjah, Ajman, Ras Al Khaimah, Umm Al Quwain y Fujairah) se ha mantenido el mismo sistema, según el cual en cada emirato existe una familia gobernante. El

poder lo ostenta un emir que, entre los miembros cercanos de su familia, elige un Príncipe heredero para sucederle.

A nivel federal, el principal órgano de Gobierno de la Federación es el Consejo Supremo, formado por los siete emires. Este órgano adopta las decisiones por consenso, así, de acuerdo con la constitución, las decisiones más importantes deben adoptarse por mayoría de 5 de los 7 miembros incluyendo los votos de Abu Dabi y Dubái.

Además, cada cinco años, el Consejo Supremo elige al Presidente y Vicepresidente de la Federación.

INFORMACIÓN PRÁCTICA

FORMALIDADES DE ENTRADA

Para acceder al territorio de EAU se necesita un visado, que es automático (se expide en frontera) para los nacionales de países de la UE, EE.UU., Canadá, países del Consejo de Cooperación del Golfo, Australia y Japón. Desde mayo de 2015, el visado expedido tiene una validez de 90 días desde el momento de su concesión. Según la normativa, una vez expirados los 90 días, no se podría volver a EAU en los siguientes 3 meses. Las autoridades están siendo estrictas en el cumplimiento de los plazos.

ENLACES DESDE ESPAÑA

VÍA AÉREA:

Actualmente hay cuatro vuelos directos diarios entre España y EAU: cuatro vuelos diarios a España operados por Emirates, dos Dubái-Madrid y dos Dubái-Barcelona (operado con un A-380) y desde marzo del 2015 Etihad opera cuatro vuelos semanales de Abu Dabi a Madrid.

Además, haciendo un transbordo existen innumerables combinaciones para llegar a EAU, por ejemplo, con Qatar Airways, Turkish Airlines, Pegasus, KLM, Air France o Lufthansa-Swissair, entre otros.

FESTIVIDADES Y HORARIOS

Días festivos:

Los días festivos fijos son el 1 de enero (año nuevo), 6 de agosto (acceso del Jeque 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.

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:

La jornada semanal es de domingo (primer día de la semana) a jueves. Los viernes y sábados cierran la totalidad de las oficinas públicas, bancos, oficinas de empresas privadas y algunos establecimientos comerciales. La mayor parte del comercio, con excepción de los viernes por la mañana, abre todos los días del año.

BANCOS:

Los bancos abren de 8:30 de la mañana a 14:30 de la tarde. Las empresas suelen abrir y cerrar sus oficinas desde las 8 de la mañana a las 18:30 de la tarde.

COMERCIOS:

El comercio en general abre todo el día. Por ejemplo, los principales centros comerciales abren de 10:00 horas a 23:00 horas entre semana y de 10:00 horas a 00:00 horas los fines de semana.

ADMINISTRACIÓN PÚBLICA:

Las oficinas públicas en general abren desde las 7:30 u 8:00 horas de la mañana a 14:30 ó 15:00 horas de la tarde, aunque de forma creciente se están subcontratando gestiones administrativas a empresas privadas mediante contratos de gestión, operando también por la tarde.

TABLA DE CAMBIOS PARA VIAJES (07/11/2018) Euro-Dirham

EUR	AED	EUR	AED
1	4,19	30	125,74
2	8,38	35	146,69
3	12,57	40	167,65
4	16,76	45	188,61
5	20,96	50	209,56
1	41,91	100	419,12
15	62,87	250	1.047,80
2	83,82	500	2.095,61
25	104,78	1000	4.191,21

AED	EUR	AED	EUR
1	0,24	30	7,15
2	0,48	35	8,35
3	0,72	40	9,54
4	0,95	45	10,73
5	1,19	50	11,92
1	2,38	100	23,85
15	3,58	250	59,62
20	4,77	500	119,25
25	5,96	1000	238,49

CLIMA

El clima en verano (mayo-septiembre) es muy caluroso y húmedo, con altas temperaturas diurnas por encima de los 45° C y humedad muy alta que, en ocasiones, alcanza el 100%. El invierno es suave, con temperaturas entre los 14° C y 23° C. Las precipitaciones son muy escasas en el litoral y prácticamente inexistentes en el interior del país.

PRECAUCIONES SANITARIAS

No hay que tomar ninguna precaución médica en especial para viajar a los EAU. El clima de UAE es muy caluroso en verano, de mayo a octubre principalmente, por lo que es conveniente beber mucha agua para evitar la deshidratación. Hay personas a las que les afectan los cambios bruscos de temperatura entre el exterior y el interior de los edificios con aire acondicionado.

WEBS DE INTERÉS

GOBIERNO DE EMIRATOS ÁRABES UNIDOS

<https://www.government.ae/#/>

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 Dubái. 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. En español.

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 ESPAÑA

Hernández de Tejada, 7

28027 Madrid

tel.: (+34) 91 570 10 01/2/3/4

fax: (+34) 91 571 51 76

c.e.: madrid@mofa.gov.ae

www.uae-embassy.ae/embassies/es

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

ICEX EXPORTACIÓN E INVERSIONES
Paseo de la Castellana, 14-16
28046 Madrid
tel.: 91 349 6100/900 349 000
fax: 91 431 6128
<http://www.icex.es/>

EN EMIRATOS ÁRABES UNIDOS

EMBAJADA DE ESPAÑA EN ABU DABI
Al Nahyan Commercial Buildings Nº 96. Al Ladeem Street
P.O. Box 46474
tel.: +971 2 407 90 00
fax: +971 2 627 49 78
c.e.: emb.abudhabi@maec.es
www.exteriores.gob.es/embajadas/ABUDHABI

OFICINA ECONÓMICA Y COMERCIAL DE ESPAÑA EN DUBÁI
Emirates Towers, piso 26, Sheikh Zayed Road s/n
Dubái
tel.: +971 (0) 4.330.01.10
fax: + 971 (0) 4.331.39.44 / 330.01.12 / 330.01.14
c.e.: dubai@comercio.mineco.es
www.oficinascomerciales.es

Datos de la Representación española:
Embajador: D. Antonio Álvarez Barthe.

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

- Historia de Emiratos Árabes Unidos, <http://elmundoviajes.elmundo.es/elmundoviajes/fichas.html?valor=123&zona=pais>

POLÍTICA

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

MAPAS Y DATOS SOCIO CULTURALES

- Mapa de Emiratos Árabes Unidos, <https://bit.ly/2yZB5VQ>
- 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 - 2017 OANDA Corporation. Todos los derechos reservados
- Hora exacta en el mundo, <http://www.horlogeparlante.com/spanish/>
- Riesgo país, www.coface.fr