

Informe
Económico y
Comercial
E.A.U

Elaborado por
la Oficina
Económica
y Comercial
de España
en DUBAI

Actualizado a JULIO 2006

1.	SITUACIÓN POLÍTICA	4
1.1.	Principales fuerzas políticas y sociales del país y su presencia en las instituciones	4
1.1.1.	Gabinete Económico y distribución de competencias	4
2.	SITUACIÓN ECONÓMICA	5
2.1.	Análisis de las principales variables macroeconómicas: PIB, Precios, Desempleo, Cuentas Públicas	5
2.2.	Evolución de los sectores económicos más relevantes	7
2.2.1.	Desde el punto de vista del país	7
2.2.2.	Desde el punto de vista del interés de las empresas españolas	8
2.3.	Comercio Exterior	8
2.3.1.	Apertura Comercial	8
2.3.2.	Principales socios comerciales	9
2.3.3.	Principales sectores importadores	9
2.4.	Turismo	9
2.5.	Balanza de Pagos	10
2.6.	Inversión extranjera	10
2.6.1.	Principales países inversores en el país	11
2.6.2.	Principales sectores de inversión	12
2.7.	Deuda externa	12
2.8.	Calificación de riesgo en OCDE. Otras calificaciones de riesgo	12
2.9.	Tipo de cambio	12
3.	RELACIONES BILATERALES	12
3.1.	Relaciones Institucionales	12
3.1.1.	Principales Acuerdos y Programas de carácter económico	13
3.2.	Comerciales	13
3.2.1.	Exportaciones españolas al país. Volumen, evolución, principales sectores. Cuota de mercado de la exportación española	13
3.2.2.	Importaciones españolas. Volumen, evolución, principales sectores. Cuota de mercado de la importación	14
3.2.3.	Saldo de la Balanza Comercial	14
3.3.	Intercambios en el sector turístico	15
3.4.	Inversiones	15
3.4.1.	De España en el país. Volumen, evolución, principales sectores y empresas. Ranking de la inversión española	15
3.4.2.	Inversiones del país en España. Volumen, evolución, principales sectores y empresas. Ranking de la inversión del país	15
3.5.	Actividades de Promoción	15
4.	RELACIONES Y ACUERDOS COMERCIALES	16
4.1.	Relaciones con la Unión Europea	16

4.1.1.	Marco Institucional	16
4.1.2.	Intercambios Comerciales	16
4.2.	Relaciones con Organismos y terceros países	17
4.2.1.	Organización Mundial del Comercio (OMC)	17
4.2.2.	Organismos y Asociaciones regionales	17
4.2.3.	Acuerdos bilaterales con terceros Países	18
4.3.	Acceso al mercado: Obstáculos y contenciosos	18
5.	RELACIONES MULTILATERALES	19
5.1.	Relaciones con las Instituciones Financieras Multilaterales (FMI, Banco Mundial, Bancos Regionales, etc.). Sectores prioritarios de actuación de estos organismos	19
6.	OPORTUNIDADES DE NEGOCIO PARA LA EMPRESA ESPAÑOLA	19
6.1.	Oportunidades comerciales	19
6.1.1.	Compras del Sector público. Licitaciones y concursos	19
6.1.2.	Con otras fuentes de financiación: multilateral y bilateral	20
6.1.3.	Sectores con potencial de demanda de importaciones	20
6.2.	Oportunidades de Inversión: Concesiones, Privatizaciones, Otras	20
7.	ANEXO ESTADÍSTICO	24
	Cuadro 1: INDICADORES ECONÓMICOS	24
	Cuadro 3: BALANZA COMERCIAL BILATERAL	26
	Cuadro 4: PRINCIPALES PRODUCTOS IMPORTADOS	26
	Cuadro 5: PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS	26
	Cuadro 6: PAÍSES PROVEEDORES	26
	Cuadro 7: PAÍSES CLIENTES	26
	Cuadro 8: COMPOSICIÓN DE LA EXPORTACIÓN ESP.	26
	Cuadro 9: COMPOSICIÓN DE LA IMPORTACIÓN ESP.	26
	Cuadro 10: INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA (POR PAÍSES)	27
	Cuadro 11: INVERSIÓN DIRECTA ESPAÑOLA: BRUTA Y NETA	27
	Cuadro 12: INVERSIÓN ESPAÑOLA DIRECTA (POR SECTORES)	27
	Cuadro 13: INVERSIÓN DIRECTA DEL PAÍS EN ESPAÑA: BRUTA Y NETA	27

1. SITUACIÓN POLÍTICA

1.1. Principales fuerzas políticas y sociales del país y su presencia en las instituciones

Los Emiratos Árabes Unidos son una **Federación** de siete emiratos: **Abu Dhabi**, (el más rico, 96% del petróleo y gas) **Dubai**, (el más dinámico: construcción, servicios y turismo), **Sharjah**, (centro de la industria manufacturera ligera: material de construcción, alimentos, muebles, plásticos y joyería) Ajman, Ras Al Khaimah, Umm Al Qaiwain y Fujairah, con un sistema legal basado en la Constitución de 1971. Su sistema legislativo está formado por un **Consejo Federal Nacional** unicameral de 40 miembros que representan a los distintos Emiratos y con un papel exclusivamente consultivo.

El Presidente es elegido por el **Consejo Supremo** (C.S., autoridad más alta del país) formado por los gobernantes hereditarios de los siete estados. Recaía en la persona de Sheikh Zayed bin Sultan Al Nahayan de Abu Dhabi, fallecido el 2 de nov 2004 había sido elegido por séptima vez en dic 2001 en periodos de cinco años (único Presidente que ha tenido el país desde su independencia). Le sucedió su hijo mayor, según estaba previsto: Sheikh Khalifa Bin Zayed Al Nahyan que pretende seguir la política de su padre. Se nombra como sucesor (príncipe heredero), también como se esperaba, a su tercer hijo Sheikh Mohammed Bin Zayed Al Nahyan (Jefe de las Fuerzas Armadas) El C.S. elige también al Primer Ministro y Vicepresidente: Maktoum bin Rashid Al Maktoum (emir de Dubai) hasta el 4 de enero 06, en que fallece, siendo sustituido por su hermano Mohammed y a los jueces del Tribunal Supremo.

Sheikh Mohammed alma del desarrollo frenético de Dubai es ahora por tanto PM, Vicepresidente, Emir de Dubai y Ministro de Defensa, probablemente la personalidad más influyente del país,- teniendo en cuenta que el poder permanecerá localizado más a nivel Emirato que a nivel federal,- mantiene magnificas relaciones con Sheikh Mohammed príncipe heredero de EAU, pero todavía no ha nombrado a su sucesor en el Emirato de Dubai. Su nombramiento ha sido muy bien recibido por el mundo de los negocios por su talante liberal.

No hay elecciones, ni partidos políticos. Los emiratos conservan una considerable autonomía, política, judicial, y económica.

1.1.1. Gabinete Económico y distribución de competencias

El día antes de la muerte del Presidente, se produce una remodelación ministerial en la que resulta nombrada por primera vez una mujer como Ministra de Economía y Planificación: Shaikha Lubna Al Qasimi, de carácter reformista, miembro de la familia gobernante de Sharjah, que trabajó anteriormente para empresas del gobierno de Dubai. Se mantuvo como Ministro de Finanzas e Industria a Hamdan bin Rashed Al Maktoum (Dubai, hermano mayor del actual PM).

Sheikh Mohammed remodela el Gobierno en febrero 06 introduciendo algunos hombres de su confianza pero mantiene en sus puestos a los miembros de la familia del Presidente al-Nahyan. El cambio más importante es la supresión del Ministerio de Información y Cultura el nombramiento de su titular Abdullah bin Zayed al-Nahyan como Ministro de Asuntos Exteriores y la incorporación al Gobierno del hombre de confianza de Sheikh Mohammed, al-Gergawi como Ministro para asuntos del Gobierno.

En política exterior E.A.U. tiene un papel pro activo en mantener buenas relaciones con sus vecinos, miembros con él del Consejo de Cooperación del Golfo (E.A.U., Arabia Saudita, Kuwait, Omán, Bahrain y Qatar). Tiene fuertes lazos de amistad con Jordania, Líbano y Egipto. Su posición contra Israel es clara. Con Irán tiene diferencias sobre tres islas: Abu Musa y las dos Tunbs situadas en el estrecho de Ormuz, cuya soberanía reclama EAU., pero preocupa una potencial acción militar de USA contra Irán por sus efectos desestabilizadores en la zona.

Mantiene fuertes lazos con U.S.A. a pesar de sus diferencias con respecto a la invasión de Iraq (fuertes críticas en la Prensa contra la política USA en la zona). Esa posición puede acarrear cierto riesgo de ataque de grupos islamitas. Las relaciones económicas con USA se han deteriorado como consecuencia de la negativa americana a que Dubai Ports controle, a través de la adquisición de P&O, la terminal de containers de varios puertos americanos, responsabilidad anterior de la empresa británica comprada, aunque su Primer Ministro se esfuerza para que no sea así

Dada su bonanza económica, su habilidad para absorber la entrada de trabajadores extranjeros y su contribución a la paz y seguridad de la zona, el país goza de una creciente influencia en la región.

En resumen, todo hace presagiar, que la estabilidad política, siempre muy fuerte, se va a seguir manteniendo, ya que las sucesiones de poder se han realizado según lo previsto y la boyante situación económica que atraviesa el país actúa como un factor más de esa estabilidad.

2. SITUACIÓN ECONÓMICA

2.1. Análisis de las principales variables macroeconómicas: PIB, Precios, Desempleo, Cuentas Públicas

P.I.B.: Después de la desaceleración registrada en el 2002 (2,6%), el año 2003 ha registrado un crecimiento real estimado en un 11,9%. Los altos precios del petróleo y el rápido crecimiento del consumo privado han sido los factores fundamentales del buen comportamiento de la economía en el 2003. En el **2004** el crecimiento real ha sido de un 9,7% impulsado por el crecimiento del producto industrial no petrolífero, inversión en manufacturas, grandes proyectos y la exportación, dada su mejora competitiva por la devaluación del dólar (cambio fijo con el dirham). En el **2005** la economía creció a buen ritmo un 6,8% en términos reales impulsada por la inversión en grandes proyectos, para el año en curso el PIB seguirá creciendo a un ritmo superior al 6%

La inflación oficial alcanzó un 3,1% en el 2003, y 4,4 % en el 2004, niveles altos, para lo que es habitual. Impulsada por la demanda en expansión, la inflación fue principalmente, importada dada la debilidad del dólar, y distribuida de forma desigual según los emiratos (Dubai un 10%-15%). No obstante la inflación está restringida por el extenso sistema de subvenciones en un conjunto de bienes y servicios clave, que solo reciben los locales, de forma que **el índice no recoge el encarecimiento de la vida para los expatriados**. Aun con estas deficiencias, se estima que en el 2005 los precios crecieron oficialmente un 6%, por supuesto por debajo de la realidad que es de dos dígitos sobretodo en Dubai, donde los precios de la vivienda siguen aumentando por un exceso temporal de la demanda sobre la oferta. La Ministra Lubna ha prometido la elaboración de un índice de

precios más acorde con la realidad. El EIU ha decidido prescindir de los datos oficiales y estimar la inflación durante estos tres últimos años en 7%, 10,5% y una estimación del 8,5% para este año 2006.

El efecto de esta creciente inflación sobre los nacionales, preocupa al Gobierno que en septiembre 05, anunció un incremento del 75% en los pagos de bienestar a los nacionales, (desempleados y enfermos de larga duración) solo seis meses después de haberles subido el salario a los que trabajan en el sector publico un 25% (15% a los funcionarios no nacionales), y asimismo el Ministerio de Economía y Planificación anunció el fin del monopolio de las agencias de importación de 16 categorías de alimentos con objeto de incrementar la competencia y bajar precios.

Una creciente fuerza local de trabajo puede crear tensiones en el **mercado laboral** en el futuro, a pesar de las expectativas de un crecimiento económico robusto. Dada la segmentación en el mercado laboral entre nacionales (17%) y expatriados (83%) el desafío de las autoridades es incrementar la sustitución entre ellos para expandir las oportunidades de los nacionales especialmente en el sector privado. En línea con este objetivo y las recomendaciones del Fondo Monetario Internacional (F.M.I.) se creó la National Human Resource Development and Employment Authority (Tamia) en el 2001 para mejorar las calificaciones profesionales de los nacionales que buscan un empleo, y la creación de una base de datos para facilitar la búsqueda de empleo.

El nivel de paro entre los locales es de un alarmante 16,2%, por lo que ya se esta cambiando la política de recomendaciones de cuotas de empleo para locales, por obligaciones de empleo, como sucede en el sector bancario, y de seguros.

En **política monetaria** los tipos de interés siguen la pauta de los tipos USA al permanecer el tipo de cambio del dirham pegado al dólar al tipo fijo de 1\$=3,67Dhs. Actualmente su tendencia es al crecimiento siguiendo la política de la Reserva Federal.

El FMI, recomienda un aumento del coeficiente de caja de los bancos para frenar el crecimiento del crédito bancario. El seguimiento del tipo de interés USA dificulta una mayor subida de tipos, para frenar la inflación (el tipo de interés real es negativo) y el Gobierno es reticente a instrumentar operaciones de "open market" para drenar liquidez al sistema ya que dichas operaciones solo están justificadas por objetivos de política monetaria.

El **déficit presupuestario**, cuenta fiscal consolidada, (el presupuesto federal supone un 25% de los gastos totales el resto son gastos a nivel Emiratos) en el 2003 es solo un 4,5% del PIB, frente a los altos déficit de años anteriores, con disminución o incluso equilibrio en 2004 (-0,2%). Gran aumento de los ingresos por alto precio del petróleo (media de 39 \$/barril) e incremento de la producción (2,35 M barril/día), aunque también los gastos se incrementaron mucho. En 2005 el promedio de precios del petróleo (supone entre el 70-80% de las ingresos presupuestarios del Gobierno) ha estado por encima de los 50 \$/b, por lo que el superavit presupuestario (primero en 20 años) de 4,4% del PIB. Además, las cifras en los Emiratos exageran la presión sobre la cuenta fiscal, ya que una parte significativa de las ganancias por el petróleo de Abu Dhabi (ADNOC) no se asignan a los ingresos fiscales, sino que van a cuentas de reserva o se canalizan a proyectos de infraestructura que no aparecen en los presupuestos y además se excluyen las rentas producidas por los activos en el extranjero de propiedad pública (estimados en 250.000 millones de \$). Para el 2006 se espera un resultado positivo algo mayor de 4,9%.

En **política presupuestaria**, el FMI recomienda recortes en el gasto corriente (sobre todo en subvenciones y transferencias) y la creación a largo plazo de un moderno

sistema de impuestos (no hay impuestos directos en E.A.U.) para reducir la vulnerabilidad fiscal de los ingresos del petróleo. La creación de un sistema fiscal basado en impuestos directos supondría, dar a los extranjeros (85%) los mismos derechos de ciudadanía que a los locales, lo que resulta por el momento impensable. Sin embargo, prescindiendo de una coyuntura tan favorable como la actual: los gastos públicos están sometidos a presión debido al alto crecimiento de la población, el gran número de nuevas entradas en el mercado de trabajo, sistema educativo, y necesidades del sistema médico. Para afrontar este reto el Gobierno deberá buscar nuevos recursos y en este sentido se esta planteando introducir un impuesto sobre el Valor Añadido. Esta medida no se considera popular y esta abierta a grandes discusiones por lo que el IVA podría limitarse solo a aquellos productos que se consideran nocivos para la salud.

En lo que se refiere al **sector exterior** en el año **2004**, las exportaciones alcanzaron los 90.600 M \$ y la importación los 63.400 M \$. El superavit comercial es de 27.200M \$ y el superavit por cuenta corriente de 10.100 M de \$.

En el **2005** los ingresos por exportaciones son de 111.000 M de \$ que más que doblan los ingresos generados por este concepto en el 2002, mientras las importaciones se elevaron a 72.900 M de \$. Superavit en cuenta corriente de 18.400 M de \$, 16,1% del PIB. Se prevé para 2006 unos ingresos por exportación de 128.800 M \$, con una importación de 81.700 M \$. Por lo tanto dinamismo en las cifras exteriores muy importante en respuesta no solo a precios y producción petrolífera creciente

En **resumen** situación económica muy buena, saldos positivos en presupuesto y cuentas exteriores, economía en clara expansión sin peligro evidente de burbuja inmobiliaria, a pesar del frenesí de la construcción sobretodo en Dubai. Tensiones inflacionistas crecientes no reflejadas en el índice oficial de coste de vida. Grandes oscilaciones en una bolsa de valores (Dubai) claramente sobrevaluada.

2.2. Evolución de los sectores económicos más relevantes

2.2.1. Desde el punto de vista del país

Petróleo:

Este país controla cerca del 10%, de los depósitos de recuperables de petróleo y extraía 2,35 M b/d con un precio promedio en el 2004 de 39 \$ b/d (32% del PIB). En el 2005 estaba obteniendo 2,5 M b/d en el tercer trimestre a un precio promedio de 54,4 \$/b, con una exportación estimada en 46.500 M de \$, de petróleo y sus derivados. Durante los últimos meses los precios han oscilado entre 52\$/b en nov 05, 66\$/b en enero 06, 70\$/b mayo 06. Según indica su Ministro de Energía va incrementar su capacidad en 2006, por lo que se estima extraiga 2,6M b/d en 2006, para llegar a 2,9 M b/d a finales del 2007 y a 3,5 M b/d en cinco años. Las exportaciones de EAU de petróleo se espera se incrementen como resultado de un aumento de la demanda, las interrupciones de suministros de otros países y las grandes inversiones (más de 8000 M \$ durante los últimos cuatro años) que Adnoc, la Cia Nacional de Petróleo de Abu-Dhabi, ha llevado a cabo para incrementar la capacidad de producción.

La Agencia Internacional de la Energía, considera a EAU, uno de los países productores, que con más probabilidad, esta en condiciones de satisfacer una demanda de

petróleo creciente a partir del 2010, ya que los países no OPEC disminuirán su producción a partir de esa fecha. Los costes de producción en EAU son tan bajos como 1\$/b cuando en los campos offshore este coste se eleva hasta 20\$/b.

Gas:

Dolphin Energy Limited (DEL) el gobierno de Abu Dhabi posee el 51% de las acciones de esta compañía Qatarí, el resto: Occidental Petroleum y Total, planea exportar 2.000 M de pies cúbicos de gas al día de Qatar a E.A.U. vía una tubería submarina para satisfacer la creciente demanda de gas para la electricidad local y el sector petróleo. La Cia japonesa JGC Corp ganó un contrato de 1.600 M \$ de Dolphin en enero 2004 para refinar el gas antes de ser enviado a Dubai y Abu-Dhabi.

La Abu Dhabi Company for Onshore Oil (ADCO) ha convocado un "tender" para el primer y mayor paquete de su programa OGD-3/AGD-2 valorado en 2.000 millones de dólares para la construcción de un complejo de gas en Basan y la empresa USA, Bechtel ha conseguido un contrato de 1.200 M de \$ para la segunda fase del proyecto de gas de Asab. Las exportaciones de gas de Emiratos fueron 4.700 M \$ en el 2004 y de 6.900 M \$ en 2005, el país cuenta con las quintas reservas mundiales.

2.2.2. Desde el punto de vista del interés de las empresas españolas

Teniendo en cuenta los importantes gastos en infraestructuras en marcha, los proyectos petrolíferos, de gas y agua, serán necesarios elementos como válvulas, calderas y maquinaria en general.

Por otra parte **el boom frenético de la construcción** continúa con buenas perspectivas para baldosas cerámicas, azulejos, muebles, mobiliario de oficinas y en general materiales de construcción. También se van a necesitar aceros de construcción (laminados y perfiles) y madera blanca de los que hay escasez en el mercado y los precios se mueven al alza. Utilidades públicas como suministro de electricidad y agua (plantas de desalinización) son servicios de fuerte demanda potencial.

2.3. Comercio Exterior

2.3.1. Apertura Comercial

Los Emiratos son miembros del **Consejo de Cooperación** del Golfo (Arabia Saudita, Omán, Bahrain, Qatar y Kuwait) GCC. En 1983 establecieron una zona libre de cambio y en Enero 2003 una unión aduanera con arancel exterior común de un 5% (antes un 4%) y con una larga lista de productos exentos (417) entre ellos casi todos los productos alimenticios sin transformar. Los Estados del Golfo han lanzado su segunda fase de la Unión Aduanera que los convertirá en un único bloque económico preparando el camino para una unión monetaria. (2010) Esta segunda fase comenzó el 1 de Enero de 2004, duro un año y fortaleció la unión aduanera, mejorando su credibilidad y beneficiándose de los resultados positivos de la primera fase que comenzó el 1 de Enero de 2003.

La firma de Acuerdos bilaterales de LC como el ya firmado con Bahrain y USA y los que este país puede firmar con EAU, (también con Australia) Qatar y Omán, levantaron las iras de Arabia Saudita y pueden afectar negativamente el proceso de cohesión entre los miembros del CCG.

2.3.2. Principales socios comerciales

En el **2003** los principales **destinos** de las exportaciones fueron: Japón (27%), Corea del Sur (9,7 %) e Irán (3,9% principal mercado de reexportación) y por **origen** de las importaciones China (11,4%), USA (8%), Francia (7,8%) y Alemania (7,4%).

En el **2004** los clientes principales de las exportaciones de Emiratos fueron Japón (25,7%), Corea del Sur (10,7%), Tailandia (5,4%) y Iran (3,9%) mientras los suministradores más destacados fueron China (10,3%), India (8,9%), Japón (6,8%) y Alemania (6,8%)

2.3.3. Principales sectores importadores

Maquinaria eléctrica, Equipos electrónicos, Piedras Preciosas, Textiles, Productos Químicos, Vehículos Automóviles, Material de Construcción y Equipos para la Industria Petroquímica.

2.4. Turismo

E.A.U. es a través de Dubai el país que ha experimentado un mayor crecimiento en el sector turístico en los últimos años en la zona.

El gobierno ha establecido como uno de sus objetivos prioritarios la diversificación de la economía con un gran énfasis en 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 entre otros muchos factores que interactúan creando una sinergia expansiva.

Dubai es un mercado muy atractivo para la industria turística en términos de inversión por varias razones.

- Localización estratégica entre Oriente y Occidente.
- Infraestructuras en comunicaciones únicas en el área.
- Inversiones multimillonarias en hoteles.
- Oferta de ocio completa y variada con buen clima en el invierno.
- Estabilidad política y seguridad pública.
- Inexistencia de impuestos y bajo coste de la mano de obra y energía
- Buenas campañas de promoción.

El número de turistas en E.A.U. en el 2004 puede estimarse en unos 5,5 M y 6 M en 2005. El turismo contribuyó un 17 % al PIB de EAU. El Gobierno sobretodo de Dubai trabaja duramente para incrementar sus cifras de turismo: ampliación del aeropuerto por 4100m \$, (21 M de personas en 2004, 24,8 M en 2005, con 1,3 millones de tons de cargo) creación del parque de Dubailand (doblando en tamaño a Disneyworld de Orlando) Burj Dubai (edificio más alto del mundo), Palm Islands, The World, Dubai Marina, The Autodrome, Internacional City, Dubai Healthcare City, Dubai Festival City, etc, etc. Hay planeado un nuevo aeropuerto en Jebel Ali, que empezará a construirse en el 2005 con una primera fase por 547 M \$.

Dubai quiere convertirse en un eje de transporte aéreo de pasajeros y mercancías por avión. Emirates Airlines (línea del gobierno de Dubai) ha hecho un gran pedido a la Boeing y a Airbus de los nuevos A380. También el gobierno de Sharjah planea incrementar la capacidad de su aeropuerto a 8 M de pasajeros y acomodarse al crecimiento de la línea

de bajo coste Air Arabia. La tercera Cia aerea es Etihad (segunda en importancia detrás de Emirates) la línea del Emirato de Abu-Dhabi. A pesar de que Emirates Airline tiene más de 145 destinos internacionales, no hay de momento ningún vuelo directo a España aunque aseguran lo habrá en el 2007.

Durante 2004, la renta de los hoteles en Dubai aumentó un 42% respecto al mismo periodo del año anterior, con una ocupación del 81%. En 2005, el porcentaje de ocupación de los hoteles en Dubai fue el mayor del mundo con un 85,9% (seguido de Nueva York) . Los hoteles han incrementado los precios en dirham que cobran a los turistas. El origen de los turistas que visitaron Dubai en el 2004 fue: RU 605.000, Arabia Saudita 487.000, Irán 358.000, India 349.000 y Rusia 286.000. Se calcula que se necesitaran 45.000 habitaciones adicionales de hoteles para satisfacer la demanda de alojamiento en este Emirato en los próximos cinco años. Dubai cuenta con 371 hoteles y apartamentos con una capacidad de 33.431 habitaciones. La empresa estatal Dubai Holding ha anunciado el proyecto Bawadi un desarrollo hotelero con más de 29.000 habitaciones de lujo.

2.5. Balanza de Pagos

Las exportaciones de petróleo crudo y derivados supusieron un 36% de los ingresos por exportaciones en el 2004 y un 42% en el 2005. El superavit de balanza comercial en 2004 fue de 27.200 M de \$ en 2004 y de 38.100 M de \$ en el 2005.

El 80-85% de la población esta formada por **expatriados** de variados orígenes predominando; indios(52%), pakistaníes(10%), iraníes y filipinos. Por lo tanto las transferencias privadas son una parte importante y con signo negativo en la Balanza de Pagos de E.A.U., en el 2004, se elevaron a 5.100 M \$ y en el 2005 a 6.100 M de \$. Los superavits de Balanza por cuenta corriente fueron de 10.100 M de \$ y de 18.400 M de \$ en el 2004 y 2005 respectivamente.

Las reservas internacionales del país se elevaban a 18.500 M de \$ en 2004 y eran de 23.500 M de \$ en marzo del 2005 el equivalente a 3-4 meses de importación, pero las reservas del Banco Central representan solo una pequeña proporción del stock de activos extranjeros mantenidos por el Estado, cuya mayor parte se encuentra en las carteras de Agencias como la Abu-Dhabi Investment Authority.

2.6. Inversión extranjera

Las regulaciones y el marco legal, favorecen al local frente al inversor extranjero y están compartidas por el nivel federal y cada emirato. La compañía extranjera que quiera emprender actividades de negocios en E.A.U. debe de entrar en **joint-venture con los nacionales** para el establecimiento de una empresa de responsabilidad limitada, (Limited Liability. Company. LLC) o nombrar un agente comercial. Excepto para las compañías localizadas en las zonas libres, el 51% del negocio, debe ser propiedad del nacional emiratí.

En cuanto a **contratos de agencias** podemos hacer una triple distinción:

1. Agente de hecho con el que no se ha firmado ningún contrato. Toda la operativa es de palabra, no ha quedado el exportador comprometido más que por la misma.

2. Agente comercial regulado por la Ley Federal nº18: El agente comercial debe ser ciudadano o una empresa de capital 100% de E.A.U. Hay problemas para finalizar la relación comercial y el agente acaba por recibir una indemnización. Se aplica la Ley de Agencia Comercial

3. Contrato de Agencia con empresa 51% local y 49% extranjera. Pasa a regularse por la Ley de Contratos y no por la Ley de Agencias Comerciales anterior. Se evitan los problemas antes señalados.

Oficina de representación: No puede facturar, ni firmar contratos pero promueve los productos de la empresa exportadora, tiene la ventaja de requerir sólo un agente de servicios., no un agente comercial

Sucursal: Igual que la Oficina de Representación pero puede generar facturas y firmar contratos. La sucursal es dueña de sus activos y promotora de sus empleados. También necesita un agente de servicios. No se permite que la sucursal importe de la matriz ni de otra empresa excepto si no es para re-exportar (con algunas excepciones). La sucursal extranjera puede ejercer solo las actividades para las que obtiene licencia en cada Emirato, la empresa debe solicitar del M° de Economía y Planificación(MEP) esta licencia. Si se aprueba por el MEP, su solicitud va al Departamento Económico de cada Emirato en el cual el negocio se va a llevar a cabo, obtenida esta licencia, la empresa queda registrada en el MEP. Los honorarios del MEP para una primera aprobación son de 10.000 Dhs. Se requiere una garantía bancaria de 50.000 Dhs para registrarse, el registro debe renovarse anualmente sujeto a un pago de 10.000 Dhs.

En **las zonas libres** o francas el control y capital puede ser del 100% por parte del exportador o inversor extranjero, no se necesita socio ni agente de servicio local (la administración de la zona actúa como su agente de servicio). Tiene su propia regulación legal distinta de los E.A.U. Hay 15 zonas libres en el país (6 en Dubai) con unas 6.000 empresas instaladas y un total de inversiones que excede los 4.000 M \$.

La zona libre más importante y la primera en establecerse es la zona de **Jebel Ali** que explica el 36% de las exportaciones y reexportaciones de Dubai y que ha servido como punto de referencia para las regulaciones e incentivos de las demás. Algunas zonas libres están especializadas por productos: coches, oro, metales, informática, comunicaciones, etc.

EAU tiene un programa de compensación por el que los suministradores de material de defensa deben invertir parte del valor del contrato conseguido en proyectos locales de inversión.

La Ministra de Economía afirma que la inversión directa extranjera alcanzará este año los 18.000 M de \$,siendo los principales beneficiarios el sector de la construcción e inmobiliario en particular procedente de saudís, kuwaitis y iranis. Hay inexistencia de datos pormenorizados en salidas y entradas de capital

En lo que respecta a la **inversión emirati en el exterior** las empresas buscan oportunidades de inversión a largo plazo sobretodo en el sector transportes (puertos: adquisición de P&O) telecomunicaciones,(Etisalat en Pakistan Telecom.) inmobiliario (Dubai Holdings y Emaar en Marruecos, Tunez, Qatar y Turquía) e inversiones en cartera, como un reflejo de su alta liquidez y del limitado alcance para reinvertir que supone el mercado nacional.

2.6.1. Principales países inversores en el país

(No hay estadísticas de inversiones en el país ni a nivel federal ni de emiratos) No obstante se dice que los principales inversores son: Reino Unido, U.S.A., Francia, Japón, Alemania India, Arabia Saudita y Kuwait (estos dos últimos en inversión inmobiliaria) la mayoría en las zonas libres.

Según el informe de inversiones de la UNCTAD 2005, EAU resulta el país 104 del mundo en cifra de recepción de inversión exterior, mientras que en índice de potencialidad su clasificación sube al puesto 22. Por lo tanto, está alejado en cifras y atracción de lo que sería su potencial económico actual debido a numerosas barreras a la inversión extranjera.

2.6.2. Principales sectores de inversión

Hostelería, Inmobiliaria, Construcción, Distribución Comercial y Tecnología de la Información.

2.7. Deuda externa

El nivel de deuda externa confirmando la buena reputación del país para una sensata administración no es un tema preocupante. La deuda externa total era de 34.500 M \$ en 2005, frente a 30.600 M \$ en 2004.

Capital Intelligence, una de las pocas agencias que cataloga UEA ha incrementado su "rating" a A+ a largo plazo y A2 a corto, de los mejores ratings de la región.

2.8. Calificación de riesgo en OCDE. Otras calificaciones de riesgo

Está en el grupo 2.

2.9. Tipo de cambio

1 dólar = 3,67 Dirham. Tipo de cambio fijo.

La política monetaria sigue la de la Reserva Federal USA. En consonancia con ella los Certificados de Depósito (CD que son el mecanismo a través del cual los tipos de interés en dirhams se cambian en el sistema bancario y que los bancos usan como indicador del tipo de interés de sus préstamos) están subiendo ahora por encima del 5,5% siguiendo las subidas de la Reserva Federal.

3. RELACIONES BILATERALES

3.1. Relaciones Institucionales

En Septiembre de 2003 y con ocasión de la Asamblea conjunta del F.M.I.-B.M. el país fue visitado por el Vicepresidente Económico, Sr. Rato.

En febrero 2004, el Director de Financiación Internacional y el Director de Política Comercial visitaron Abu-Dhabi para acudir a la reunión de la Facilidad Especial para Iraq del Banco Mundial.

En mayo 2005 e invitado por el Ministro de Energía visitó Abu-Dhabi el Ministro de Industria Turismo y Comercio Sr Montilla.

En febrero 2006 la Ministra de Medio Ambiente Sra Cristina Narbona visitó Dubai con ocasión de la Asamblea de las N.U. para el Medio Ambiente

En marzo 2006, visitó, Abu-Dhabi y Dubai el Ministro de Exteriores Sr Moratinos, siendo recibido por el Presidente y por el PM del país.

En abril 2006, acompañado por un grupo de empresarios visitó Dubai el Ministro de Industria Turismo y Comercio y en mayo lo hizo una delegación del Ayuntamiento de Barcelona y Cámara de Comercio con objeto de establecer un hermanamiento Dubai-Barcelona . Esta visita tendrá seguimiento con una visita de instituciones homónimas de Dubai a Barcelona en septiembre.

3.1.1. Principales Acuerdos y Programas de carácter económico

No se había conseguido firmar un **Convenio de Doble Imposición**, a pesar del interés de los Emiratos, pues el país estaba considerado por España como paraíso fiscal ya que en la práctica solo se exigen impuestos a las empresas petrolíferas extranjeras (50% sobre los beneficios en Abu-Dhabi, y 55% en Dubai) o de gas, hoteles y filiales de bancos extranjeros (20% anual sobre sus beneficios netos, en clara discriminación con los bancos locales que no pagan impuesto). No existe una Ley Federal que regule el impuesto aplicable a las empresas, sino que cada emirato tiene sus propias leyes. **No hay impuestos directos**. El único impuesto que se aplica a los individuos, que es indirecto, es el impuesto municipal (10-15%) que se impone sobre los servicios de hoteles, negocios y alquiler de viviendas (por extranjeros).

En noviembre 05 una delegación emirati negoció con el Ministerio de Hacienda español un CDI, que se ha firmado ad referéndum con ocasión de la visita mencionada de nuestro Ministro de Asuntos Exteriores.

Asimismo se intentó mejorar el marco institucional mediante la redacción de un **APPRI**, en 2003, que no pudo terminarse por las exigencias de control de litigios de la parte emiratí, que resultaron inapropiadas con relación a los estándares de la OCDE. Una delegación emirati se traslado a Madrid el 27-29 de marzo 2006 para una segunda ronda de negociaciones, pero sorprendentemente, siguieron mostrando la misma postura intransigente, que llevaron al fracaso las negociaciones del 2003. Posteriormente el Embajador de España y este Consejero fuimos recibidos por autoridades del Ministerio de Finanzas en Abu-Dhabi quienes nos aseguraron podrían aceptar todas las propuestas españolas siempre que el Acuerdo excluyera el sector petrolífero, ya que este tema según la Constitución queda reservado a los emiratos que forman la Federación.

3.2. Comerciales

3.2.1. Exportaciones españolas al país. Volumen, evolución, principales sectores. Cuota de mercado de la exportación española

En 2004 completo, la exportación española es de 498,5 millones de Euros cayendo un 20% respecto al año anterior, dejándose sentir la fuerte apreciación del Euro frente al dólar, moneda de referencia en el mercado de los Emiratos (tipo de cambio fijo 1\$ = 3,67 Dhs), siendo este un mercado muy de precio, altamente competitivo. Este decrecimiento, rompía los buenos resultados del año 2003, en el que las exportaciones crecieron a un 16% mientras en el 2002 , lo habían hecho un 34%. La exportación expresada en \$ se mantuvo en cifras muy similares

En aquellos momentos, 2003, por tanto, este país se convertía en el primer mercado para la exportación española a Medio Oriente superando a Arabia Saudita (579 M €) y Israel (572 M €).

El origen de **la caída en el 2004** estaba prácticamente concentrado en tres partidas: 85.24 (Discos y cintas para reproducción por rayo láser que en el 2004, solo figuran 154.000 €, cuando en el 2003 fueron 70 M €), la 87.06 (Chasis para vehículos que, pasó a solo 64.000 €, en 2003: 43 M €) y la de dragas (que disminuyó a 1,8 M de € en el 2004 desde 43 M € en 2003).

En el **año 2005**, las exportaciones marcan la cifra de 621,5 M de € con un incremento del 24,6% respecto a 2004, volviendo a colocarse EAU, como nuestro primer mercado para la exportación española en Oriente Medio. Los principales capítulos de exportación española son: 84 Reactores nucleares, calderas y maquinas con 73,3 M € (11,7%), 85 Maquinas, aparatos y material eléctrico 71 M € (11,4%), 87 Vehículos automóviles 61,6 (10%), 62 Prendas de vestir 35,3 M € (5,6%), 27 Aceites minerales 32M € (5,1%), 69 Productos cerámicos 28,8 M € (4,6%), 73 Manufacturas de Fundición 28,2 (4,5%) y 72 Fundición de Hierro 27,6 M € (4,4%); y por debajo de los 20 M €: 94 Muebles 19,3, 33 Aceites esenciales 16,8 y 39 Materias plásticas 16,2. Estructura bastante dispersa entre muchos productos.

En los tres primeros meses del **2006**, la exportación española se eleva a 186 M de €, con un incremento sobre el mismo periodo anterior de 42%.

La exportación española esta repartida entre varias partidas y se realiza en su mayoría **por pymes**.

La gran empresa española, aquella que podría aprovechar los grandes proyectos que se llevan a cabo está ausente, o cuando desea participar en algún tender, lo hace sin implicarse en el mercado y sin socio local que la introduzca.

Nuestra cuota de mercado (exportación española/ importación total de EAU) fue de 0,94% en el 2004 y de 1,02% en 2005.

3.2.2. Importaciones españolas. Volumen, evolución, principales sectores. Cuota de mercado de la importación

Las importaciones se mantienen a niveles bajos con aumentos y disminuciones dependiendo de los años, 94% en 2002 y un volumen de 150 millones de Euros mientras que para el año 2003 éstas disminuyen en un 70% con 89 millones de Euros. Durante **2004** con 91,8 m € aumentaron un 3,1% respecto al año anterior y en el **2005** a 106,7 M € con aumento de 16,2%

Las importaciones españolas de E.A.U. están más concentradas, respecto de las exportaciones españolas: 27 Combustible minerales 41,2M € (38%), 38 Productos de la industria química 14,7 M € (13,7%), 76 Aluminio 10,5 M € y 84 Reactores nucleares 10,2 M € (9,5%). Disminuyen de forma importante las importaciones de las prendas de punto y no de punto de los capítulos 61 y 62 (3,7 y 3,2 M € respectivamente) tradicionales importaciones españolas de EAU, probablemente como efecto de la liberalización textil y su sustitución por exportaciones chinas e indias.

Durante los tres primeros meses del año 2006 la importación española de EAU se eleva a 18,7M de €, una disminución del 61% respecto a igual periodo del año anterior.

3.2.3. Saldo de la Balanza Comercial

Saldo con superávit comercial español 2001: 297 millones de Euros, 2002: 368 millones de Euros, 2003: 512,3 millones de Euros, 406,7 M € en 2004, y 514 M €. Nuestra cobertura actual es de 582%, por años completos.

3.3. Intercambios en el sector turístico

No se conocen cifras, el turismo español es escaso (España no aparece entre los 20 principales orígenes de turistas que visitaron Dubai) y el emiratí a España tiene poca importancia cuantitativa, dada la escasa población local 620.000 habitantes, pero cualitativamente puede ser importante por el alto poder adquisitivo y de gasto.

En esta situación de pobreza turística entre ambos países, influye **la inexistencia de vuelos directos** entre EAU y España, hecho, que resulta inexplicable dada la enorme variedad de destinos internacionales de Emirates Airlines (línea de Dubai) y Etihad (línea de Abu-Dhabi).

3.4. Inversiones

3.4.1. De España en el país. Volumen, evolución, principales sectores y empresas. Ranking de la inversión española

La inversión española en emiratos es muy escasa. En el 2000: 379.000 Euros (fabricación de productos metálicos 158.000 € y 221.000 € intermediación comercial) en 2001: 61.000 € (intermediación comercial), 2002: 2.200.000 (intermediación comercial), 320.000 € en 2003, y en 2004: 250.000 €, cifras puramente testimoniales.

3.4.2. Inversiones del país en España. Volumen, evolución, principales sectores y empresas. Ranking de la inversión del país

También es muy escasa: 2000: 692.000 Euros (construcción), 2001: 112.000 € (comercio al por menor), 2002: 91.000 € (actividades de servicios personales) 73.000 en 2003, y 50.000 € en 2004. Estas cifras no recogen algunas inversiones de cartera emiratíes en empresas españolas, siendo éstas poco significativas, destacando tan sólo la de IPIC (empresa del Gobierno de Abu-Dhabi) en CEPSA, valorada en 755 millones de euros, según la memoria correspondiente al año 2004. Existe también una inversión reciente por 29.420.000 euros en PLAYA HOTELS and RESORTS. El resto son inversiones menores en el sector inmobiliario.

Las inversiones directas de carácter productivo en fabricación o servicios que realizan los emiratíes en el extranjero eran escasas, invierten mucho pero ahora en el país en grandes proyectos de todo tipo. No obstante su inversión financiera en el exterior es muy elevada poseyendo activos financieros por un valor estimado de 250 mil millones de dólares, en acciones, bonos, títulos de deuda y participación en empresas sin buscar en general el control sobre su administración o gestión. No obstante esta política esta cambiando con las adquisiciones de Dubai Port, de la Cia de Telecomunicaciones Ethisalat con inversiones en Pakistan, Tunez, Turquía y Arabia Saudita, y las incursiones en proyectos inmobiliarios de Emaar en el norte de Africa.

3.5. Actividades de Promoción

Muy abundantes actividades promocionales sobretodo de pymes: En 2005: 22 misiones directas, 8 misiones inversas, un pabellón oficial ICEX (Hotel Show) dos stands informativos, 2 seminarios para mobiliario de oficina, 16 participaciones agrupadas, 9 certámenes con participaciones individuales, 5 Viapros e innumerables visitas de empresas.

En 2006 hay programadas: 20 misiones directas, 8 misiones inversas, tres pabellones oficiales Icxex (Gulfood, Cabsat,y Hotel Show), 14 participaciones agrupadas, tres seminarios de mobiliario de oficina, etc etc.

4. RELACIONES Y ACUERDOS COMERCIALES

4.1. Relaciones con la Unión Europea

4.1.1. Marco Institucional

Desde hace quince años la **U.E.** está negociando con los países del Golfo el establecimiento de **una Zona de Libre Cambio**, (ZLC) hasta ahora había un acuerdo de Cooperación de 1988.

La U.E. exigió como requisito previo para la negociación de la Zona de Libre Cambio que estos países se adhieran previamente a la OMC (lo han hecho todos, ahora que ha entrado Arabia Saudita) y que establecieran entre ellos una Unión Aduanera. Condición ya cumplida, pues como hemos dicho ya, existe una unión aduanera desde el 1 de Enero de 2003.

Actualmente la Comisión es optimista en cuanto el final de las negociaciones, pues aprecia como nunca antes voluntad política por parte del CCG, para concluir el acuerdo, aunque las dificultades de orden comercial son aún importantes. En concreto la Comisión necesita una **oferta ambiciosa** (entendida por tal "OMC+") en **Servicios**: que se ofrezcan nuevas oportunidades comerciales y no se limite a consolidar la situación presente y reducir al máximo las limitaciones a la propiedad extranjera en telecomunicaciones, servicios financieros y transporte marítimo, **Inversiones**, negociar sobre una lista positiva que no excluya aluminio, petroquímica, exploración petrolífera y minería como pretende el CCG y **Compras publicas** con el establecimiento de un régimen reglado que los operadores conozcan de antemano y **Sistema de resolución de disputas**.

4.1.2. Intercambios Comerciales

En el **2003** las exportaciones UE a los países del CCG alcanzaron los 36.061 M €, con EAU 15.527 M, Arabia Saudita 13.143 M y Qatar 2.185 M En el **2004** las exportaciones UE a CCG marcan los 40.624 M € con 18.520 M para EAU, 12.438 M a Arabia Saudita y 3.338 M a Qatar .Finalmente para el **2005** la cifra de exportación total a la CCG es de 50.080 M de € con 25.187 M para EAU.

Las **importaciones de la U.E** del GCC fueron en el **2003** de 20.015 M € con 12.935 M de Arabia, 3.800 M de EAU y 850 M de Qatar. En el **2004** ,las importaciones procedentes del CCG alcanzan los 27.415 M €, de las que 5.311 M de EAU, mientras que para el **2005** el total importado del CCG es de 37.340 M, , 9.864 M de EAU y 1.311 M de \$ de Qatar.

La U.E. tiene por tanto un superávit comercial de 13.209 M de € con EAU en el 2004. y de 15.323 M para 2005.

Los principales **países exportadores de la U.E. a E.A.U.** fueron en el **2004** Reino Unido con 3.973 M €, Alemania con 3.520 M, Francia con 3.311 M y Italia 2.106 M. En **2005** R.U 8.137 M, Alemania 4.201 M, Francia 3.434 M y Italia 2.553 M €.

Los más importantes **compradores de EAU** fueron para el **2004**: RU con 1.483 M de €, Alemania con 1.267 M, y Francia con 802 M, y en **2005**: RU 1.763 M, Francia 1.372 M y Alemania 951 M €.

4.2. Relaciones con Organismos y terceros países

4.2.1. Organización Mundial del Comercio (OMC)

Son miembros de la OMC desde el 10 de abril 1996. La formulación e instrumentación de la política comercial es responsabilidad directa del Ministerio de Economía y Planificación, aunque se ha creado un Comité Nacional en 2002 con cinco subcomités para tratar temas de la OMC. EAU no es ni signatario ni observador de ningún acuerdo plurilateral de la OMC, ni ha estado envuelto en ninguna disputa ni siquiera como tercera parte. Concede tratamiento de nación más favorecida (NMF) a todos sus socios comerciales excepto a Israel.

Ya que hay en los E.A.U. dos ambientes paralelos para los negocios – las zonas libres y el resto de E.A.U-, esta situación plantea el problema de si estos dos ambientes o marcos están en conformidad con los tratados OMC y si no cual tiene que cambiar.

La O.M.C. no tiene reglas explícitas sobre propiedad extranjera. La regulación relevante es el Acuerdo sobre Medidas de Inversión relacionadas con el comercio (TRIMS). Este acuerdo se aplica solo a las políticas de inversiones que afecten el comercio de mercancías. Establece que ningún miembro puede aplicar medidas que discriminen contra los extranjeros o productos extranjeros. Hasta ahora la O.M.C. no ha emprendido una revisión de las políticas comerciales de los Emiratos, ya que pertenece a un grupo de países cuya revisión se realiza sólo cada cuatro años.(se va a realizar en abril 2006) Se puede afirmar que las zonas libres se conforman con el acuerdo de TRIMS mientras que el resto, no.

4.2.2. Organismos y Asociaciones regionales

E.A.U. forma parte del **Consejo de Cooperación del Golfo** (E.A.U., Arabia Saudita, Kuwait, Omán, Qatar y Bahrain). Como primer paso en el proceso de integración económica se estableció en 1983 una zona de libre comercio. El 1 de Enero 2003 entró en vigor la Unión Aduanera con arancel común, con dos años de adelanto sobre el calendario previsto. La tercera etapa es la consecución de un mercado común del Golfo que supone el libre movimiento de mercancías aboliendo las barreras al movimiento de los factores de producción, especialmente personas y capital.

Los miembros del GCC han realizado buenos progresos en la esfera de unificar sus políticas económicas. Han establecido una Política Agrícola Conjunta, una Estrategia de Desarrollo Industrial y una Estrategia de Desarrollo a Largo Plazo 2000-2005.

Las restricciones a la inversión que rigen en E.A.U. están disminuyendo, pero los principales cambios a nivel federal, han sido liberalizar la propiedad y la inversión para los ciudadanos de los otros estados miembros de GCC.

Además de la cooperación económica, esta se extiende a muchos otros campos: militar, legal, industrial, política de petróleo y gas, financiera y monetaria (se pretende llegar a una Unión monetaria en el 2010), transportes y comunicaciones, educación, salud, medio ambiente, etc...

Son miembros: de la Liga Árabe, Banco Islámico de Desarrollo, Fondo Monetario Árabe, OPEP y Organización de la Conferencia Islámica.

4.2.3. Acuerdos bilaterales con terceros Países

Se propone firmar un Acuerdo de Libre Cambio (ALC) con USA, del mismo tipo que el firmado entre USA y Bahrain y otro con Australia, con ambos países se han iniciado negociaciones. Tiene firmados acuerdos comerciales bilaterales con Siria (nov 2000), Jordania (mar 2001), Libano (mar 2002), Marruecos (mar 2002) y Iraq (abr 2002).

Bajo el tratado de Greater Arab Free-Trade Area (GAFTA 1998) todas las barreras comerciales entre sus miembros (países árabes) desaparecieron desde el 1/1/2005.

El CCG esta negociando ALC's con UE, China y Turquía y esta considerando hacerlo con India, Pakistan, MERCOSUR y EFTA.

Tiene firmados tratados de inversión bilaterales (APPRÍ,s) con 23 países. En Europa con Francia, Alemania, Italia, Austria, Finlandia, R. Checa, Polonia y el RU. También tiene firmados CDI con los principales países europeos: Alemania, Francia, Italia, etc y ahora España.

4.3. Acceso al mercado: Obstáculos y contenciosos

Su arancel NFM esta basado en el Arancel Exterior Común que tiene un tipo medio del 5,1%. No han adoptado derechos anti-dumping o medidas de salvaguardia. Las pocas regulaciones técnicas instrumentadas se aplican en frontera y están generalmente basadas en normas internacionalmente aceptadas.

Para nuestro país como **barreras no arancelarias** detectadas estaban: El mantenimiento de la prohibición de importación de aceite de orujo y la exigencia de certificado de antirradiación para las aceitunas de mesa. El primer problema ya se ha resuelto a través de una misión inversa de expertos que organizó el ICEX en España.

Las exportaciones de carne de vacuno de los países de la UE, estaban prohibidas por la enfermedad de las vacas locas, pero a través de la decisión de 16 de febrero 2005 del Secretariado de Municipalidades se establecen condiciones y medidas que deben cumplir las importaciones de ese producto para que sean aceptadas en este mercado.

Para la exportación de carne en general se exige que los animales sean sacrificados según el rito Halal de forma que los mataderos islámicos en cada país deben obtener un certificado de las Autoridades emiraties , reconociéndolos. En septiembre 2005 el Secretario de Municipalidades solicitó a esta Oficina el viaje a España de tres inspectores viaje que finalmente se autorizó y se llevo a cabo. Como resultado de ese viaje los mataderos reconocidos en España son el Centro Islámico de Madrid, y el Instituto Halal de Cordoba.

5. RELACIONES MULTILATERALES

5.1. Relaciones con las Instituciones Financieras Multilaterales (FMI, Banco Mundial, Bancos Regionales, etc.). Sectores prioritarios de actuación de estos organismos

Los E.A.U. son miembros de F.M.I. desde 1972 y del Banco Mundial. En Dubai se celebró la Asamblea Conjunta de ambos organismos en Septiembre del 2003. La Corporación Financiera Internacional (organismo del Banco Mundial que se ocupa de la inversión privada) va a abrir una oficina en Dubai para la zona de Oriente Medio y Africa del Norte.

6. OPORTUNIDADES DE NEGOCIO PARA LA EMPRESA ESPAÑOLA

6.1. Oportunidades comerciales

6.1.1. Compras del Sector público. Licitaciones y concursos

La decisión que requiere la compra de productos, servicios y trabajos de construcción puede ser hecha a través de **un tender (concurso) general** abierto y anunciado públicamente, o un **concurso limitado** en base a una lista de suministradores previamente aprobados, o **participación practica** por la que un comité requiere cotizaciones de contratistas seleccionados sin realización de un concurso y o a través de un **pedido directo**. El 80 % de las compras del Mº de Finanzas y Industria se realiza por la vía de concurso general. El oferente debe ser un ciudadano del CCG o una Cia con un máximo de participación extranjera del 49% . A algunos tenders se les exige de esta condición por ser la Cia extranjera el único suministrador. En estos casos la Cia extranjera debe abrir una sucursal o actuar a través de un agente de servicios . El "bid bond" es de un 5% del valor de la oferta y para la empresa que gane el concurso el "performance bond" es un 10% del valor de su oferta.

Dependiendo de la institución que convoque el concurso (Municipalidad, Ministerio, etc...) las condiciones varían pero en general, los criterios de participación en **contratos públicos** son opacos, no están bien definidos y casi toda la práctica se realiza a través de contactos con representantes locales. Estos representantes (o distribuidores en algunos casos) son los que acuden a las instituciones para estar al día sobre los proyectos y contratos que van saliendo. Además suele ser necesario ir personalmente a las instituciones para adquirir los pliegos.

El sistema funciona en muchos casos , para contratos de pequeña cuantía, de la siguiente forma; el representante o distribuidor se entrevista con su contacto personal en el Ministerio que es competente en la resolución del futuro concurso y negocia con él, las condiciones de la oferta que va a presentar cuando se convoca el tender (puede añadir algunos equipos gratis). Si su oferta resulta satisfactoria los pliegos del concurso se adaptan en gran medida a las especificaciones del producto de ese distribuidor que sale luego ganador del concurso.

Muchas de las empresas públicas que convocan contratos, lo hacen por invitación, ("tender cerrado") haciendo saber datos del proyecto a empresas multinacionales presentes en E.A.U. durante varios años y con experiencia acumulada. En este sentido resulta importante que las empresas se impliquen en el mercado y cuenten con un agente bien introducido (con buenos contactos personales) que es un requisito para poder comprar los pliegos del concurso.

6.1.2. Con otras fuentes de financiación: multilateral y bilateral

Dada su elevada renta per capita (por encima de los 20.000 \$) los E.A.U. no son elegibles como prestatarios del Banco Mundial ni Agencias de Desarrollo Bilaterales.

6.1.3. Sectores con potencial de demanda de importaciones

En el sector agrícola: Preparaciones a base de pollos, queso, frutas, vegetales, pan de grano, aceite de oliva y confitería.

En el sector de bienes de consumo: Hay un mercado pequeño pero importante en gasto por persona para líneas de lujo en moda y belleza.

Calzado, perfumes y joyería. Bienes para el hogar, muebles decoración, iluminación, elementos decorativos. Sector sanitario: Grifería, baldosas, losas y azulejos.

Construcción: Materiales de construcción (granito, mármol), tubos y perfiles de acero.

En el sector industrial, material de informática, máquinas y aparatos mecánicos especialmente bombas, válvulas y bridas para el sector petroquímico y del agua. Vehículos para personas y mercancías y sus partes, máquinas y material eléctrico, material y máquinas para el sector sanitario y para el control del medio ambiente. Químicos, derivados de la producción de petróleo y gas.

También están las oportunidades que suponen los grandes proyectos, tanto los derivados del incremento de la capacidad productiva de crudo, como de obras de infraestructura.

6.2. Oportunidades de Inversión: Concesiones, Privatizaciones, Otras

Como hemos dicho, **la inversión extranjera** está sometida a leyes federales y de emiratos. A nivel federal la libertad de los extranjeros a invertir en E.A.U. está bastante restringida imponiéndose el requisito de al menos 51% de las acciones mantenidas por nacionales. A nivel emiratos los inversores extranjeros tienen más libertad de oportunidades sobre todo en las zonas libres (15 actualmente). En todas ellas se permite a todos los extranjeros de todas las nacionalidades el 100% de propiedad en los negocios y están exentas de derechos de aduana (de entrada, en su salida al mercado fuera de la zona, (aunque esté producida con materias primas nacionalizadas) la mercancía producida es considerada extranjera y sometida a arancel). Más de 3.500 compañías se han establecido en las zonas libres y hay importantes inversiones en ellas.

En el campo de **la inversión financiera**, la propiedad de acciones está reservada en general a los nacionales del GCC. No obstante algunas compañías han abierto su accionariado a extranjeros de otras nacionalidades. Por ejemplo Emaar promotora de la "milla de oro" entre muchos otros proyectos inmobiliarios ha ampliado la participación de capital extranjero en su accionariado de 20% al 49%. Además la situación puede cambiar cuando se abra el mercado de acciones del Dubai Financial Center, y todas las acciones puedan adquirirse al 100% por inversores extranjeros.

Grandes empresas emiratíes están buscando activamente colocar fondos en el exterior en sectores saturados como telecomunicaciones, inmobiliarias y turismo buscando oportunidades para un capital abundante. En el campo eléctrico, Dubai Holding una Cia de inversión estatal ha lanzado Dubai Energy, como vehículo para invertir en proyectos de energía extranjeros y en la esfera petroquímica IPIC (empresa del Gobierno de Abu-Dhabi) ha ampliado su participación en Boreales y Cepsa (española) después de la firma de un CDI. En este mes se ha anunciado la creación de una sociedad holding Dubai World encabezada por Dubai Port con objeto de buscar inversiones en el exterior y aprovechar la sinergia de una sociedad global

Hay sectores de gran oportunidad para la inversión en EAU;

Sector de la construcción: Está en constante expansión sobre todo en Dubai y Abu Dhabi por el alto crecimiento de la población, fuerte demanda de hoteles e infraestructuras necesarias con la estrategia de diversificación del P.I.B., que se proyecta en la creación de nuevas industrias y dotación de servicios. Una forma interesante de participar es a través de "joint ventures" con empresas locales que evitan gran cantidad de problemas a las empresas extranjeras. Abu-Dhabi, mercado menos saturado que el dubaití, presenta ahora oportunidad en este sector con las nuevas Cias promotoras :Aldar Properties, Surouh Real State y Tamouh Investment.

Todo este "**boom**" de la construcción arrastra grandes necesidades de materiales y representa una gran oportunidad para las industrias auxiliares.

Sector petrolífero y gasístico: El 96% de las reservas se encuentran en Abu Dhabi con 98 mil millones de barriles. Aquí hay grandes oportunidades para los productos derivados, suministros de bienes de equipo e ingeniería especializada.

La producción de gas es cada vez es cada vez más importante, concentrada también en Abu Dhabi (92%) se estima cuenta con el 4,1% de las reservas mundiales.

Sector medico y farmacéutico: Dubai pretende colocarse a la cabeza, en hospitales y empresas relacionadas con el sector, con la construcción del "Dubai Healthcare City", una zona franca que ha costado más de 18.000 millones de dólares y donde tendrán cabida todo tipo de instalaciones médicas desde universidades hasta ambulatorios.

Sector de servicios bancarios: El Banco Central de E.A.U. está en proceso de modernización y reforzamiento del sistema bancario y recientemente se ha abierto otro mercado oficial de valores que consolida el sistema financiero del país. Con la construcción del nuevo "**Dubai International Financial Centre**" (DIFC) los bancos internacionales (10 instituciones internacionales han solicitado por el momento licencia) allí instalados van a tener una oportunidad inmejorable de acceso a todo el sudeste asiático. La DIFC operará independientemente del Banco Central de EAU y de la ley comercial de este país El 26 de

septiembre 2005 se ha abierto la bolsa del DIFC, y las empresas esperan conseguir 2.000 M de \$ en Internacional Public Offerings (IPO's) en los próximos 15 meses.

El año 2004 fue especialmente bueno para el sector bancario que ha informado de importantes aumentos de beneficios, que se han consolidado y aumentado en 2005. La mayoría de los bancos afirman tener poco riesgo con el boyante sector inmobiliario de Dubai. Los promotores financian con sus propios recursos sus grandes desarrollos o financian a través de sus compradores. Sin embargo el préstamo a las empresas de construcción esta bastante concentrado. Además aunque el grado de exposición sea modesto el préstamo hipotecario ha aumentado rápidamente, lo que puede ser un problema pues los derechos de propiedad de los extranjeros todavía no están en la Ley Federal y los bancos pueden tener problemas en reclamar esos activos, si los prestatarios no cumplen con sus obligaciones bancarias.

Los bancos siguen prestando grandes cantidades a sus clientes para la especulación en Bolsa a pesar de las advertencias del Banco central contra esta practica, ya que es una practica lucrativa para los bancos que cargan intereses y una comisión.

Se van a cambiar las condiciones de las Ofertas Publicas de acciones (IPO) disminuyendo las exigencia de venta de acciones de un 55% a un 20% lo que se estimará animará una mejor disposición a recurrir a los mismos

Actualmente los 21 bancos locales y 28 extranjeros existentes, no tienen forma de conocer la solvencia de sus clientes, por lo que se va a lanzar próximamente **una Oficina de creditos** operada por Dun & Bradstreet. Asimismo la Camara de Comercio de Dubai en colaboración con la Coface francesa ha creado una unidad de solvencia de empresas abierta sobre la base de suscripción a todas las empresas. Naturalmente estas actuaciones pretenden afrontar la opacidad total financiera del país también a nivel micro.

Se ha terminado, al menos en teoría con el monopolio **de telecomunicaciones** con que gozaba Etisalat, y se acaba de crear un segundo operador de telecomunicaciones al que se le ha otorgado licencia sin pasar por un proceso de ofertas competitivas: Emirates Integrated Telecom Company (EITC) que empezará a operar este verano 06. Por lo tanto pasamos de un monopolio a un duopolio, y la Autoridad reguladora no permitirá competencia abierta hasta el 2015. La Autoridad de Telecomunicaciones emitirá las líneas maestras de cómo los dos operadores competirán entre si, con el objetivo de evitar una guerra de precios entre ellos. Etisalat se prepara para defender su mercado nacional desarrollando nuevas tecnologías como la telefonía por internet y la tercera generación de móviles. Además esta invirtiendo en el exterior

La Municipalidad de Dubai pretende afrontar el problema de congestión de **tráfico** y ha anunciado planes para introducir peajes en las carreteras más ocupadas. Como parte de esa estrategia este año comenzarán las obras para la construcción del tren ligero de Dubai (70km). El grupo de empresas liderado por Mitsubishi ha ganado el contrato de 3.400 M de \$ que se espera se termine en 2009. También se ha prometido extender la red de autobuses. Se ha anunciado la construcción de otro metro en Abu-Dhabi, pero el tema esta en sus inicios.

Otro sector de oportunidad para la inversión es el de **Ingenierías y Consultorías**, dada la gran cantidad de proyectos en marcha en todo el Golfo. La probabilidad de conseguir un proyecto exige sin duda el establecimiento de la empresa en el país.

Privatizaciones. Abu Dhabi ha decidido empezar a vender instalaciones industriales gestionadas por el grupo gubernamental General Industry Corporation, (ahora

General Holding Company) dentro de un programa de privatización de dos años. Se incluyen fábricas de piensos, cemento, acero, harina etc...

Hace seis años, Abu Dhabi Water and Electricity Authority (ADWEA) lanzó un programa de privatización para la generación de **electricidad**, que en un principio incluía también la distribución, dejando la transmisión en manos del Estado. Aunque la distribución se reparte entre dos compañías permanece todavía 100% pública.

En cuanto a generación en estos últimos seis años cinco proyectos independientes de agua y electricidad (IWPP) han sido lanzados y más de 7.500 millones de dólares en financiación comercial se han asegurado para el programa. Los proyectos se lanzan en BOT No obstante ADWEA toma el 60% del capital de las compañías nacidas de los nuevos proyectos siendo el 40% para el socio extranjero que ha ganado el proyecto. Por lo tanto el control sigue en manos del Gobierno de Emiratos en este caso Abu Dhabi. Dicen que en los próximos 2 o 3 años se contemplará la posibilidad de vender parte de ese 60% a inversores locales.

En Dubai hay expectativas de que algunas corporaciones 100% públicas puedan lanzarse al mercado –ya que los grandes proyectos necesitan decenas de miles de millones de dólares- para la venta a las privadas (restringidas a los extranjeros en general). Algunos ejemplos son Dubai Electricity and Water Authority, Dubai Aluminium, (DUBAL) Emirates Airlines, Emirates National Oil Company, Dubai Transport, Dubai World Trade Centre, etc.

Hay algunas otras compañías donde el gobierno mantiene una parte sustancial del capital, Emaar Properties, National Bank of Dubai, Commercial Bank of Dubai, etc.. ahora parece que algunas compañías han anunciado planes para un IPO (International Public Offering).

7. ANEXO ESTADÍSTICO

Cuadro 1: INDICADORES ECONÓMICOS			
(Datos en millones de dólares) (Euros para la U.E.)	2004	2005	2006 (est)
PIB			
PIB (millones de US\$ a precios corrientes)	103.100	118.550	
Tasa de variación real	9,7	6,8	6,4
Tasa de variación nominal			
INFLACIÓN			
Media anual	7	10,5	8,5
Fin de período			
TIPOS DE INTERÉS DE INTERVENCIÓN DEL BANCO CENTRAL			
Media anual	1,7	4,50	5,5
Fin de período			
EMPLEO Y TASA DE PARO			
Población (x 1.000 habitantes)	4.041	4.200	4.500
Población activa	n.d.	n.d.	n.d.
% Desempleo sobre población activa	3,2	3,2	-
SALDO PRESUPUESTO			
% de PIB	-0,2	+4,4	+4,9
DEUDA PÚBLICA			
en dólares			
en % de PIB			
EXPORTACIONES DE BIENES			
en dólares	90.600	111.000	128.800
tasa de variación respecto a período anterior	35	23	8,6
IMPORTACIONES DE BIENES			
en dólares	63.400	72.900	81.700
tasa de variación respecto a período anterior	38	15	12
SALDO B. COMERCIAL			
en dólares	27.200	38.100	47.100
en % de PIB	26,3	32,1	
SALDO B. CUENTA CORRIENTE			
en dólares	10.100	18.400	18.400
en % de PIB	9,8	16,1	
DEUDA EXTERNA			
en dólares	30.600	34.500	38.300
en % de PIB	29	29	
SERVICIO DE LA DEUDA EXTERNA			
en dólares	1,6	1,8	
en porcentaje de exportaciones de bienes y servicios	5,4	5,5	
RESERVAS INTERNACIONALES			
en dólares	18.500	23.500	
en meses de importación de bienes y servicios	3,5	3,8	
INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA			
en dólares	n.d.	n.d.	n.d.
TIPO DE CAMBIO FRENTE AL DÓLAR			
media anual	3,67	3,67	3,67
fin de período			

Fuentes: The Economist Intelligence Unit, FMI

Última actualización: Abril 2006

Cuadro 2: BALANZA DE PAGOS	2004	2005	2005 (est)
(Datos en millones de dólares) (Euros para la U.E.)			
CUENTA CORRIENTE	10.100	18.400	33.600
Balanza Comercial (Saldo)	27.200	38.100	47.100
Balanza de Servicios (Saldo)	-10.800	- 10.800	- 13.500
Turismo y viajes	-3000	- 1.500	-
Otros Servicios	- 7.800	- 9.300	-
Balanza de Rentas (Saldo)	100	3.600	-
Del trabajo	-	-	
De la inversión	-	-	
Balanza de Transferencias (Saldo)	-5.400	-6.500	-
Administraciones Públicas	- 300	- 400	-
Resto Sectores (Remesa de Trabajadores, otras)	-5.100	-6.100	-
CUENTA DE CAPITAL			
Transferencias de capital			
Enajenación/Adquisición de activos inmateriales no producidos			
CUENTA FINANCIERA	- 8.700	- 16.300	-
Inversiones directas	9.900	8.300	-
Inversiones de cartera	2000	1.500	-
Otras inversiones	-20.600	- 26.100	-
Derivados financieros			
Reservas	3.400	2.900	-
Errores y Omisiones	2100	800	-

Fuentes: EIU y FMI

Última actualización: Enero 2006

Cuadro 3: BALANZA COMERCIAL BILATERAL (Datos en Millones de Euros)	2003	2004		2005	
			%		%
Exportación española	601,4	498,6	-20	621,5	24,6
Importación española	89	91,6	3,2	106,7	16,4

Cuadro 4: PRINCIPALES PRODUCTOS IMPORTADOS (Datos en Millones de \$)	Año	Año	2005		
			%	%	
Bienes de consumo				33.500	46
Bienes de equipo				27.700	38
Bienes Intermedios				11.700	16

Cuadro 5: PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS (Datos en Millones de \$)	Año	Año	2005		
			%	%	
Petróleo crudo		33.300		46.500	
Reexportaciones		27.700		31.700	

Cuadro 6: PAÍSES PROVEEDORES (Datos en Millones de \$)	Año	Año	2004		
			%	%	
China					10,4
India					8,9
Japón					6,9
Alemamia					6,8

Cuadro 7: PAÍSES CLIENTES (Datos en)	Año	Año	2004		
			%	%	
Japón					25,7
Corea de Sur					10,7
Tailandia					5,4
Iran					3,9

Cuadro 8: COMPOSICIÓN DE LA EXPORTACIÓN ESP. (Datos en Millones de Euros)	2003	2004		2005	
			%		%
Máquinas y aparatos mecánicos	46,48	64,05	12,85	73,3	11,7
Aparatos y material eléctrico	114,68	57,00	11,43	71	11,4
Vehículos automóviles, tractores....	88,76	45,22	9,07	61,6	10
Prendas de vestir, no de punto	23,93	29,70	5,96	35,3	5,6
Productos cerámicos	29,56	29,69	3,84	28,2	4,6

Cuadro 9: COMPOSICIÓN DE LA IMPORTACIÓN ESP. (Datos en Millones de Euros)	2003	2004		2005	
			%		%
Combustibles y aceites minerales	35,50	29,04	31,62	41,2	38
Prendas de vestir, de punto	10,40	16,27	17,71	3,7	3,4
Aluminio y sus manufacturas	9,02	9,99	10,88	10,5	9,8
Prendas de vestir, no de punto	8,59	9,43	10,27	3,2	2,9
Máquinas y aparatos mecánicos	4,00	6,16	6,71	10,2	10,2

Cuadro 10: INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA (POR PAÍSES) (Datos en)	Año	Año	Año
		%	%

Cuadro 11: INVERSIÓN DIRECTA ESPAÑOLA: BRUTA Y NETA (Datos en Millones de Euros)	2002	2003	2004
		%	%
Inversión bruta española (1) Periodo enero-junio 2004	0,22	0,32	0,25 (1)

Cuadro 12: INVERSIÓN ESPAÑOLA DIRECTA (POR SECTORES) (Datos en)	Año	Año	Año
		%	%

Cuadro 13: INVERSIÓN DIRECTA DEL PAÍS EN ESPAÑA: BRUTA Y NETA (Datos en Millones de Euros)	2002	2003	2004
		%	%
Inversión bruta de E. A. U. (1) Periodo enero junio 2004	0,091	0,073	0,002 (1)