

# **OPORTUNIDADES EN EL MERCADO DE EMIRATOS ARABES UNIDOS**

An aerial photograph of Dubai, United Arab Emirates, featuring the iconic Burj Al Arab hotel in the foreground. The hotel is a white, sail-shaped skyscraper on a small artificial island. The surrounding area includes a sandy beach, turquoise water, and a dense urban landscape with roads and buildings extending into the distance under a clear blue sky.

Dubai, Enero 2007

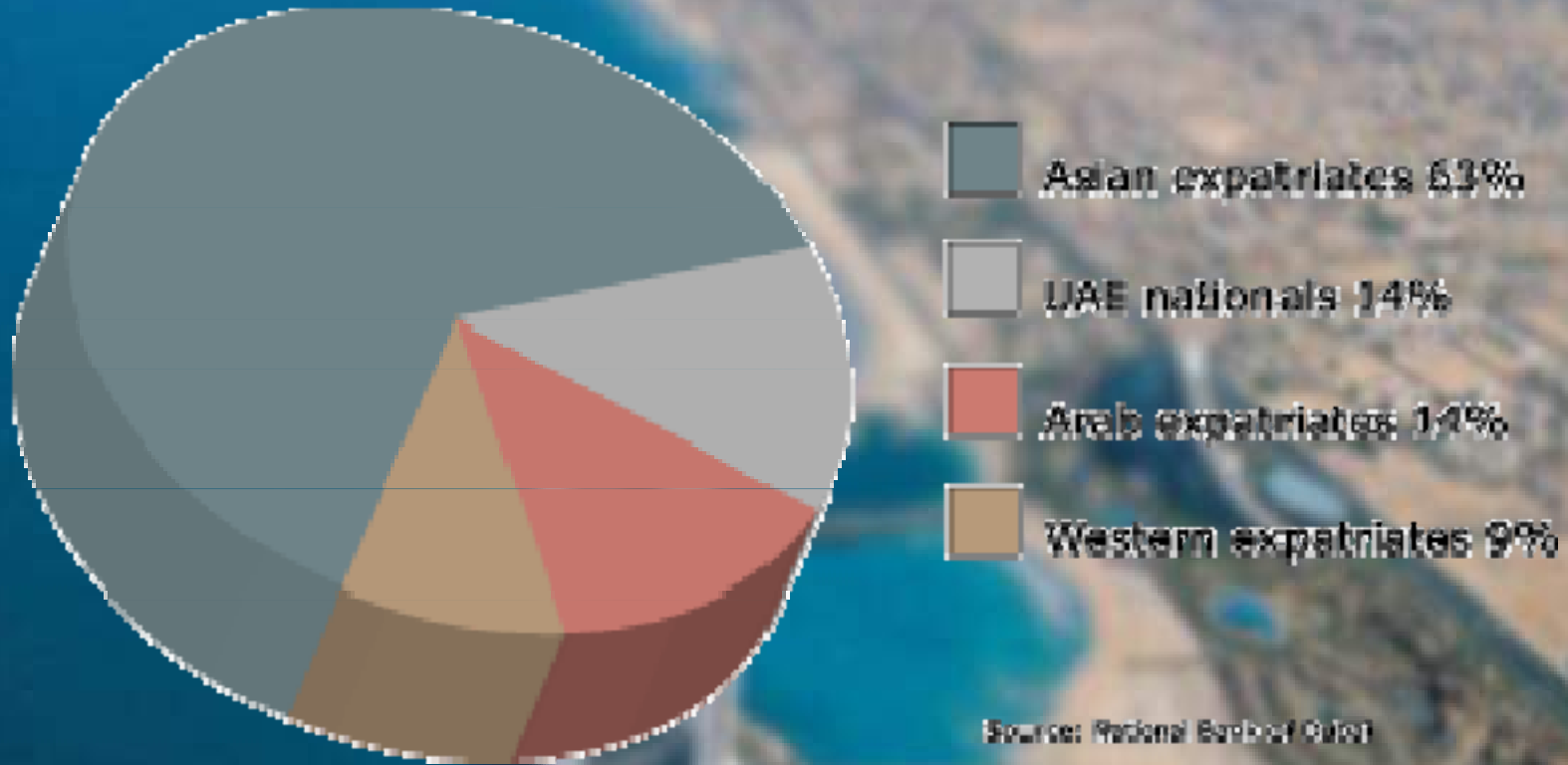
- Extensión **EAU** 83.600 km<sup>2</sup> = **Andalucía o 10 veces CM**
- **85% territorio de Abu Dhabi / Dubai el 5%=la mitad de la CM**
- **Población 4,9 a 6 mlls hab/ 7 Emiratos**
- **Población Urbana 87,2%, concentrada en la costa**



<b>Clima</b>	Nov-Abril	Mayo-Octubre
	19°C-23°	32°C-38°
<b>Lenguas</b>	Árabe/Inglés aceptado como idioma de negocios	

**Madrid 8.028 Km<sup>2</sup> (1,6 %)**  
**Aragón 47.719 Km<sup>2</sup> (9,4%)**  
**Navarra 10.391 Km<sup>2</sup> (2,2%)**  
**País Vasco 7.234 Km<sup>2</sup> (1,4%)**

**NACIONALIDADES = mas de 180 nacionalidades/85%  
expatriados/ 15% Emiratis**



**Ciudades más importantes en miles**

- Abu Dhabi 600
- Dubai 1.500
- Sharjah 650

## ALGUNOS DATOS PRELIMINARES

- Gobierno: Familias reales= SHEIKHS= JEQUES
- Abu Dhabi: la capital, 90% Petróleo, Familia Al Nahyan. Nombran presidente del país
- Dubai: centro financiero, comercial, turístico, occidente en oriente, pro negocios.. Familia Al Maktoum...Hombre de negocios del año 2006 Por NYTimes. Vicepresidente y Primer Ministro del país
- Relaciones Dubai- Abu Dhabi = Barcelona- Madrid
- Zona Aduanera con el resto de países del Golfo
- Tipo de cambio fijo: 1 Dólar= 3.67Dhs
- GMT+4

## DUBAI muy finales 80s



**DUBAI 2005**



**¿CUAL ES LA RAZON DEL ÉXITO DE DUBAI-EAU?**

**1. Todo empezó con el petróleo!!, pero Dubai casi no tiene Abu Dhabi produce el 90% del petróleo de EAU, lo que le reporta más de 1000 mls de USD a la semana**

	OPEC PRODUCTION 2006				Jan	Feb	Mar	Apr	May	Jun	Jul
	('000 B/D)	Average 04	Average 05	%change 05/06							
Algeria		1,228	1,349	8.97	1,375	1,377	1,375	1,375	1,365	1,355	1,361
Indonesia		968	942	-2.76	928	922	922	915	917	908	894
Iran		3,920	3,924	0.10	3,850	3,802	3,800	3,800	3,775	3,818	3,844
Iraq		2,015	1,830	-10.11	1,539	1,773	1,740	1,900	1,925	2,109	2,025
Kuwait		2,344	2,504	6.39	2,575	2,541	2,525	2,510	2,504	2,511	2,508
Libya		1,537	1,642	6.39	1,700	1,678	1,700	1,700	1,698	1,702	1,706
Nigeria		2,322	2,413	3.77	2,548	2,319	2,184	2,083	2,205	2,291	2,172
Qatar		771	795	3.02	800	807	800	800	817	823	828
Saudi Arabia		8,957	9,390	4.61	9,600	9,394	9,475	9,360	9,115	9,160	9,160
UAE		2,360	2,447	3.56	2,525	2,497	2,500	2,450	2526	2,533	2,561
Venezuela		2,582	2,630	1.83	2,520	2,605	2,573	2,695	2,577	2,533	2,453
Total		29,004	29,866	2.89	29,960	29,715	29,594	29,588	29,424	29,743	29,512
OPEC 10		26,989	28,036	3.73	28,421	27,942	27,854	27,688	27,499	27,634	27,487
OPEC basket price (\$ a barrel)		36.50	50.64	28.81	58,48	56.62	57.87	64.44	65.11	64.60	68.89
Source: OPEC											

## 2. UNA VISIÓN Y BUENAS POLÍTICAS GUBERNAMENTALES

•“Alguna gente habla, nosotros hacemos cosas. Ellos planifican, nosotros ejecutamos. Ellos dudan, nosotros avanzamos. Somos la prueba viviente de que cuando los seres humanos tienen el coraje y el compromiso para transformar un sueño en realidad, no hay nada que les pueda detener. Dubai es un ejemplo viviente de esto”

HH SHEIKH Mohammed Bin Rashid Al Maktoum

- Poco “red tape”
- **DUBAI SE DIRIGE COMO UNA EMPRESA/  
MARCA!!**

# MARCA DUBAI

- Burj Al Arab-7 estrellas en isla artificial
- The Palm- 3 palmeras en terreno ganado al mar
- Burj Dubai-la torre más alta del mundo
- Mall of Arabia-el Mall más grande del mundo
- Dubailand-el parque de atracciones más grande del mundo
- Eventos:
  - Torneo ATP: Agassi, Federer, Nadal..
  - Torneo PGA
  - Campeonato del mundo de equitación
  - Futuro premio F1
- TV: fuerte inversión en publicidad: CNN..

### 3.UNA BUENA LOCALIZACIÓN: “HUB REGIONAL”



## 4. UN BUEN TRINOMIO SOL-PLAYA-COMPRAS

- Clima bueno o soportable con aire acondicionado
- Lugar seguro y sin enfermedades
- No agresivo para el occidental
- Con 415 hoteles Dubai recibió 6,3 millones de Turistas en el 2006, más que la India.
- Mas de 50.000 camas en todo EAU en 2006
- Intenciones de llegar a 15 millones en 2010 con 150 a 200 nuevos hoteles (50 en Dubailand)
- Nueva ciudad del MARMOL: el Mall más grande del MUNDO (Mall of Arabia) y otros de los más grandes del mundo (Mall of Emirates, Mall of Dubai, Citycenter, etc)

# PROYECCION OFERTA HOTELERA EN DUBAI- casi 60.000 nuevas plazas

NEW HOTEL SUPPLY								
UAE Dubai	Current Supply	2006	2007	2008	2009	2010	Total New Supply	CAGR*
<b>5-Star</b>	<b>12.219</b>	<b>690</b>	<b>5.833</b>	<b>11.669</b>	<b>4.050</b>	<b>4.856</b>	<b>27.098</b>	
Cumulative Total Supply		12.909	18.742	30.411	34.461	39.317		
% Increase		6%	45%	62%	13%	14%		26%
<b>4-Star</b>	<b>5.008</b>	<b>873</b>	<b>1.955</b>	<b>4.134</b>	<b>0</b>	<b>5.100</b>	<b>12.062</b>	
Cumulative Total Supply		5.881	7.836	11.970	11.970	17.070		
% Increase		17%	33%	53%	0%	43%		28%
<b>3-Star</b>	<b>4.233</b>	<b>0</b>	<b>924</b>	<b>2105</b>	<b>0</b>	<b>500</b>	<b>3.529</b>	
Cumulative Total Supply		4.233	5.157	7.262	7.262	7.762		
% Increase		0%	22%	41%	0%	7%		13%
<b>Serviced Apartments</b>	<b>3.928</b>	<b>3.301</b>	<b>4.447</b>	<b>5.322</b>	<b>250</b>	<b>1.600</b>	<b>14.920</b>	
Cumulative Total Supply		7.229	11.676	16.998	17.248	18.848		
% Increase		84%	62%	46%	1%	9%		37%
<b>Total New Supply</b>	<b>25.388</b>	<b>4.864</b>	<b>13.159</b>	<b>23.230</b>	<b>4.300</b>	<b>12.056</b>	<b>57.609</b>	
Cumulative Total Supply		30.252	43.411	66.641	70.941	82.997		
% Increase		19%	43%	54%	6%	17%		27%

Source: TRI Hospitality Consulting, the Dubai-based specialist firm in hotel, tourism and leisure sectors'

## 5. UNAS MUY BUENAS INFRAESTRUCTURAS DE COMUNICACIONES

- Una política de “open-skies”
- 112 aerolíneas pasan por Dubai cubriendo más de 165 destinos y 125 compañías navieras
- Más de 25 millones de pasajeros en aeropuerto Dubai en 2006
- Un nuevo aeropuerto en construcción con 16 pistas diseñado para manejar 120 millones de pasajeros y 12 millones de toneladas de cargo

## Puerto y ZF de Jebel Ali

- La mayor zona franca del mundo con más de 6.000 empresas y el mayor puerto del mundo dragado
- Futura réplica: Zona industrial y Puerto Khalifa en Abu Dhabi



## 6. UN GRAN CENTRO FERIAL Y DE CONVENCIONES EN MEDIO ORIENTE

- 50% del espacio ferial del golfo: mas de 50mil metros cuadrados de recinto ferial
- Mas de 100 ferias al año
- Casi 50 exhibiciones internacionales tienen lugar en el DWTC: BIG 5 SHOW, GITEX
- Mas de 250 convenciones, conferencias y cursos de formación internacionales.

# PRINCIPALES FERIAS Y EXPORTACIONES A LA ZONA

## Principales Ferias

- BIG 5
- Gulfood
- Hotel Show
- Gitex
- Arab Helth
- Arab Lab
- Arabian Travel
- Cabsat
- Idex
- Airport Buid & Supply
- Beauty World
- Index
- Cityscape
- etc

## Exportaciones españolas (millones US\$) Middle East enero-octubre 2006

- EAU-796
- Arabia Saudita-688
- Iran-353
- Qatar-295
- Siria-163
- Kuwait-142
- Jordania-89
- Bahreim-57
- Oman-54
- Yemen-23
- Irak-19
- India-536
- TOTAL= 3.215

## 7. NO TAXES

- No hay legislación fiscal a nivel federal en EAU. Hay impuestos a nivel emirato
- No hay impuesto de **BENEFICIOS**, excepto en el sector petrolero, el petroquímico y el bancario
- No hay impuesto sobre la **RENTA**: no hay retención en nómina
- No hay **IVA**
- Y se dispone de una mano de obra abundante multilingüe y barata (asiática)

# AUNQUE SI HAY UNA BATERIA DE LICENCIAS Y TASAS ANUALES= IMPUESTOS INDIRECTOS

## Dept of Economic Development, Dubai - License fee particulars

<b>1. Issuance</b>	AED
1.1 Department of Economic Development	
Initial Approval	110
Booking a trade name	200
Professional/Trade/Industrial Licence regn	550
General Trading	15000
Building Contracting	10000
Service agent (annually)	700
Licence printing	50
1.2 Dubai Municipality	
<b>A. Market Fees</b>	
commercial+professional+Industrial	5% of the rent
Banks	15% of the mnt
Private property	As per committee decision!
Accommodation fees (non UAE nationals)	5% of the rent
Waste fees	As per the report of the waste section
<b>B. Service Improvement fees</b>	AED
Local only	100
Local+partner (professional + industrial)	300
Local+partner (commercial)	500
Banks+hotels+furnished apartment-	1000
<b>C. Local Fees</b>	AED
Local only	100
Local+partner (professional + industrial)	150
Local+partner (commercial)	200
Banks + hotels +furnished apartments	200
1.3 Ministry of Economy	AED
Limited Liability Companies	3000
Partnership	3000
Branch	1000
<b>2. Renewal</b>	AED
2.1 Department of Economic Development	550
Professional/trade/industrial licence registration	3000
General Trading	3000
Building contracting	3000
2.2 Dubai Municipality	
The fees mentioned in item 1-2 in addition to labour fees	
<b>3. Amendments</b>	AED
3.1 Department of Economic Development	
Each amendment	500
Advertisement fees	500
License printing	50

3.2 Dubai Municipality	
Difference in market fees (Change of location)	
Accommodation fees (new partner/ manager)-non UAE nationals	5% of the rent
3.3 Ministry of Economy	AED
Amendment	1000
<b>4. Cancellation</b>	
4.1 Department of Economic Development	
Cancellation fees	1000
Advertisement fees	1000
4.2 Dubai Municipality	
Fees in item 1-2 above for all licences cancelled after 6 months of their expiry date	
<b>5. Other Fees</b>	AED
Registration delay penalty (monthly)	200
Foreign trade name (annually)	2000
Trade name for trade mark/franchise (annually)	1000
Trade name that indicates the firm's coverage (e.g. Middle east, International etc.) (annually)	1000
Trade name including abbreviation (annually)	2000
Trade name including words such as "Dubai", "UAE.", or "Gulf" (annually)	2000
Trade name including number (annually)	2000
Trade name including Arabized words	1000
Translation of licence/Commercial re	250
Representative card	1000
Urgent transaction	500
Cancellation of transaction	500
Certificate to whom it may concern	100
Activity classification book	50
Booklet (Group related activities-Fees FAQ)	10
Extract From the file	50
Duplicate copy of license/commercial registration	550
Advertisement of shop mortgage	3500
Forgery penalty	15000
Bounced cheque penalty (Minimum AED 1000)	10% of the cheque amount

## 8. UNA NUEVA LEY DE LA PROPIEDAD- “FREEHOLDS” = NUEVO DUBAI



## **9. Un desarrollo vía “clusters”-”Free zone”**

- **Dubai Internet City**
- **Dubai Healthcare City**
- **Dubai Media city**
- **Dubai industrial city**
- **Knowledge Village**
- **Dubai Internacional Financial Centre**
- **Dubai Aid City**
- **Dubai Flower center**
- **Dubai Cars and Automotive Zone**
- **Dubai Metal & Comodities Center**
- **Dubai Silicom Oasis**
- **Dubai Textile city**
- **Dubai Outsource Zone**
- **Dubai International Media Production Zone**

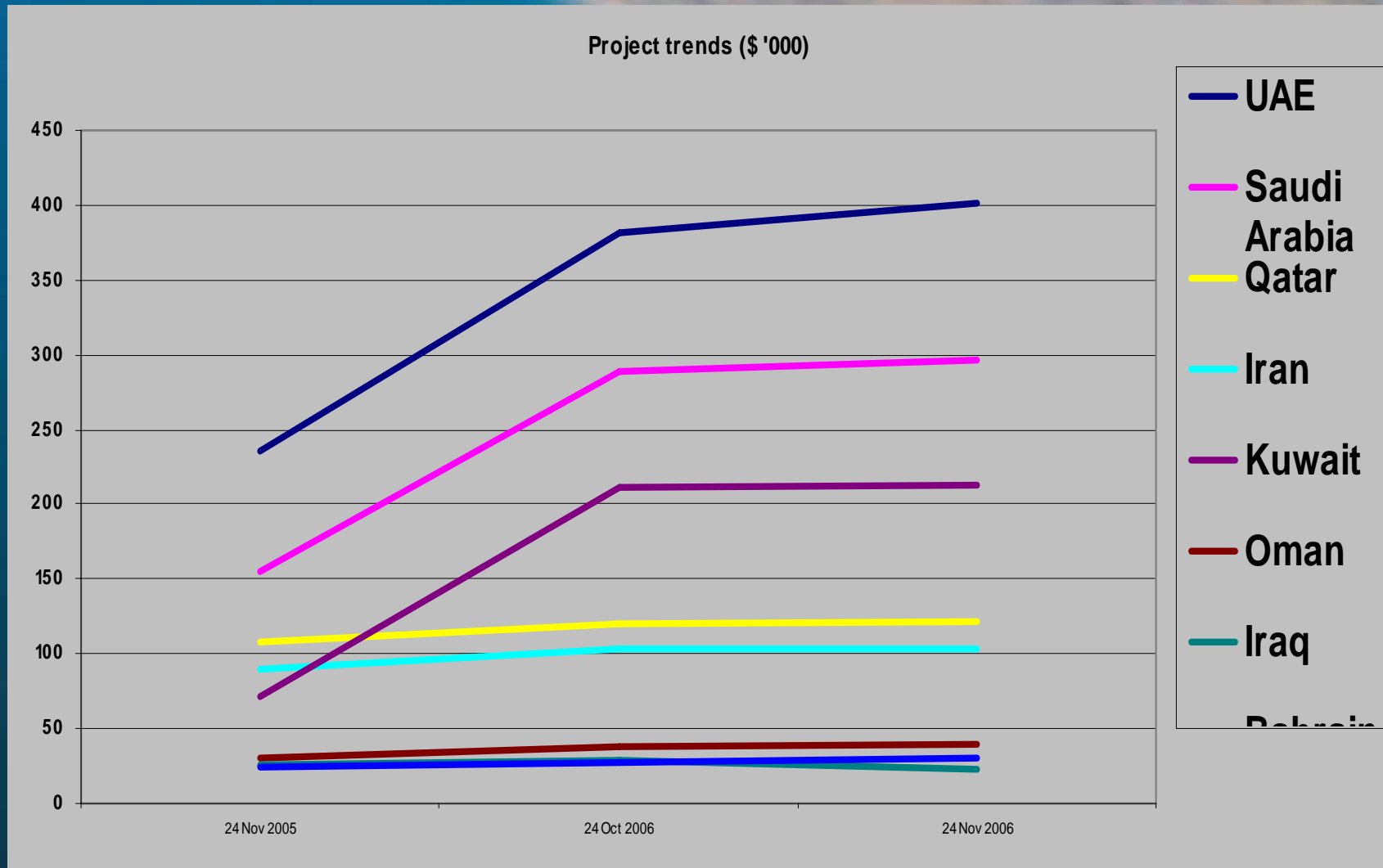
## 10. Y UN MONTON DE PROYECTOS EN EAU Y EN EL GOLFO 2006

“mas de 1,3 trillones de dolares!! y subiendo EAU el 40% de de los proyectos del GGC

(\$ million)	5 Jan 2007	22 Nov 2006	% Change on month	22 Dec 2005	% Change on year
Bahrain	32.045	29.815	7,5	24.795	29,2
Kuwait	212.440	212.850	- 0,2	77.703	173,4
Oman	39.106	39.266	- 0,4	31.040	26,0
Qatar	132.325	122.930	7,6	117.234	12,9
Saudi Arabia	308.101	303.386	1,6	185.515	66,1
UAE	473.482	415.055	14,1	249.731	89,6
<b>GCC total</b>	<b>1.197.499</b>	<b>1.123.302</b>	<b>6,6</b>	<b>686.018</b>	<b>74,6</b>
Iran	103.213	102.883	0,3	89.980	14,7
Iraq	28.460	28.860	- 1,4	25.183	13,0
<b>Gulf total</b>	<b>1.329.172</b>	<b>1.255.045</b>	<b>5,9</b>	<b>702.247</b>	<b>89,3</b>

# PROYECTOS EN EL GOLFO 2006

## Casi la mitad en EAU



# PROYECTOS=REALIDADES=PALM JUMEIRA



## PROYECTOS-PALM JUMEIRA EN 2006



- Añade 78 kms a la costa de 72 kms de Dubai.
- Y 30 hoteles, 1.500 villas y 2.500 apartamentos

# Dubai Marina



# PROYECTOS-BURJ DUBAI

Será la torre más alta del mundo (¿160 pisos?) con el Mall más grande del mundo



# PROYECTOS-BURJ DUBAI EN 2006 (100 pisos)



# PROYECTOS-BUSINESS BAY



El agua  
proviene del  
alargamiento  
en 6 kms del  
Creek

# PROYECTOS-EL MUNDO= 300 islas artificiales



**TEN** REAL ESTATE

# PROYECTOS-EL MUNDO EN 2006



# PROYECTOS-DUBAI WATERFRONT PALM JEBEL ALI



- Canal en excavación de 80 kms y el mayor aeropuerto del mundo con 16 pistas para 120 millones de pasajeros
- Comparar tamaño de las palmeras!!



- Perspectiva sur-norte de todos los proyectos para el futuro en la costa de Dubai

## PROYECTOS-PALM JEBEL ALI EN 2006



**-Con los nuevos proyectos Dubai añade 520 kms ¿Barcelona – Alicante? a la costa natural de 72 kms de Dubai**

# PROYECTOS-DUBAI WATERFRONT

- Dubai WATERFRONT será una nueva ciudad con más de 500.000 residentes.



# The Palm Deira



THE PALM  
Deira

# The Palm Deira

- **The Palm Deira se construirá en aguas cuya profundidad van de 6 metros a 22 bajo el nivel del mar, de ahí la cantidad de relleno de arena y piedra**
- **Consiste en un tronco y 41 ramas, más una corona de 21 kilómetros que rodea toda la palmera y que sirve de rompeolas**
- **Dimensiones: 14,3 km. (alto) x 8,5 (ancho)**
- **Cada rama o brazo tiene una longitud que oscila desde 840 a 3.330 m., la distancia entre rama y rama oscila entre 150 y 400 metros de mar.**
- **Proyecto residencial, turístico y de ocio, que incluirá 7.820 villas, unos 50 hoteles de lujo, varios puertos deportivos, restaurantes, centros comerciales, balnearios, cines y otras instalaciones y comodidades de lujo.**

# Dubailand: El mayor parque de atracciones del mundo



- Dubailand es un megaproyecto que consta de 200 proyectos de entretenimiento y ocio
- supera en creces al tamaño de Disneyland de Florida y LA juntos
- Entre los proyectos más importantes: destacan: Arabian Equestrian Theme Park, Aviation World, Dinosaur World, Motor Racing World, Pharaohs' Theme Park, y una pista de esquí cubierta.
- Estará acabado en en 2015

# PROYECTOS-DUBAILAND



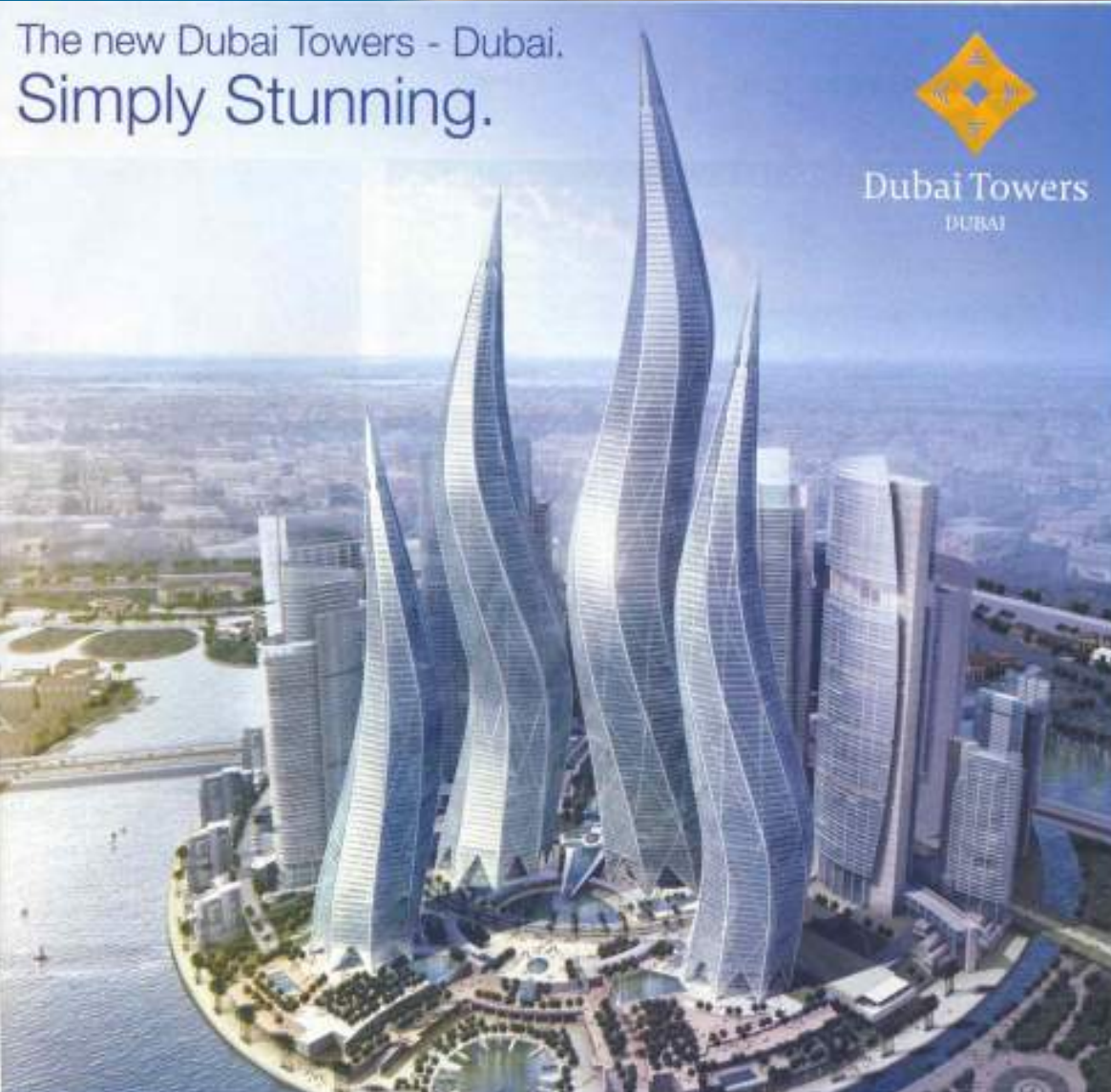
# PROYECTOS-FALCON CITY-DUBAILAND



# PROYECTOS-DUBAILAND-SPORT CITY



# PROYECTOS-THE LAGOONS



# International City

- Proyecto de más de 8 km<sup>2</sup> de superficie, dividido en 10 zonas: England, Russia, Italy, Spain, France, China, Morocco, Persia, Thailand & Indonesia and Greece. Cada zona estará edificada con edificios que recrearán la arquitectura típica de cada uno de estos países.
- El uso de estos edificios es principalmente residencial, con capacidad para 60.000 residentes.
- Es un espacio diseñado para la atracción turística y para la inversión.



# NUEVOS PROYECTOS EN 2006 EN EAU

## 123 billones de dolares!!

### CONSTRUCTION BOOM

Nuevos Proyectos en EAU

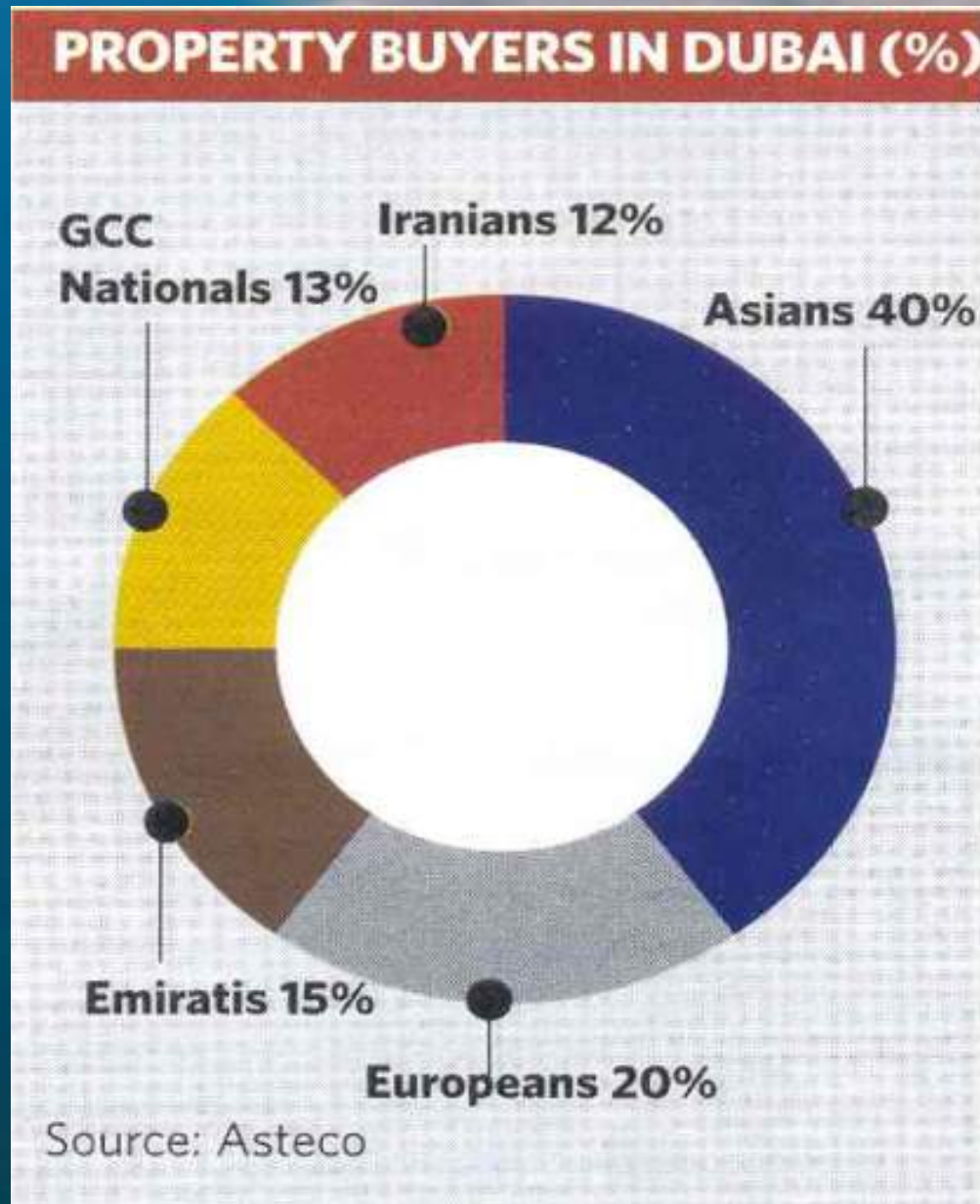
+41 billion \$ Business BAY

+30 billion \$ Nakheel

No.	Name	Development value	Developer	Location
1.	Cultural Village	AED 50 billion (US\$ 14 billion)	Dubai Properties	Dubai Creek
2.	Lagoon	AED 65 billion (US\$ 18 billion)	Sama Dubai	Dubai Creek
3.	Downtown Jebel Ali	AED 70 billion (US\$ 19 billion)	Limitless	Jebel Ali
4.	Sadiyat Island	AED 100 billion (US\$ 27 billion)	TDIC	Abu Dhabi
5.	Bawadi	AED 100 billion (US\$ 27 billion)	Tatweer	Dubailand
6.	Emirates City	AED 15 billion (US\$ 4 billion)	Taameer	Ajman
7.	Madinal Al Arab	AED 10 billion (US\$ 3 billion)	RAKProperties	RAK
8.	Emirates Flag	AED 7 billion (US\$ 2 billion)	High Rise	RAK
9.	Rotating City	AED 7 billion (US\$ 2 billion)	High Rise	Abu Dhabi
10.	La Hotya Bay	AED 3 billion (US\$ 1 billion)	Khoie Prop.	RAK
11.	White Bay	AED 8 billion (US\$ 2 billion)	Emirates Sunland Group	UAQ
12.	Majan	AED 15 billion (US\$ 4 billion)	Mizin/Tatweer	Dubai
<b>Total</b>		<b>AED 450 billion (US\$ 123 billion)</b>		

(Note: Exchange rate on 01/07 1 USD = 3,67 AED)

# ¿QUIEN COMPRA REAL STATE EN DUBAI?



# PROYECTOS-ADU DHABI-SHAMS-REEM ISLAND

Lo que viene.....175.000 millones de \$ hasta el 2012

- aeropuerto
- puerto
- hoteles, etc



## Proyectos Urbanísticos anunciados en Abu Dhabi (104 billones de US \$ en los últimos 24 meses)

- **Yas Island (40 billones de US\$)**
- **Saadiyat Island (27 billones de US \$):** isla natural de 27 km<sup>2</sup> situada a 500 metros de la costa: áreas residenciales, hoteles de lujo, dos campos de golf, museos, centros comerciales, zonas de ocio y una sala para conciertos. Responsable del proyecto: TDIC
- **AL Raha Beach (15 billones de US \$).** Responsable del proyecto: ALDAR
- **Danet Abu Dhabi (9,3 billones de US \$):** zona residencial y de ocio. Responsable del proyecto: Al Qudra Holding
- **Shams (2,5 billones de US \$):** nueva área residencial y comercial. El complejo se situará en la isla Al Reem y contará con dos puentes que la unirán a la capital de los emiratos. Estará recorrida por canales de agua y contará con un parque de más de 8 hectáreas. Responsable del proyecto: Sorouh Real Estate.
- **Capital Centre (2,2 billones de US \$)**

# PROYECTOS-ADU DHABI-SHAMS-REEM ISLAND

Lo que viene.....



# PROYECTOS-ADU DHABI-SHAMS-REEM ISLAND

Lo que viene.....aeropuerto



# AD: Ciudad Ferrari, Guggenheim, carrera ciclista del millón de \$, etc

Unipublic conjuga lujo y ciclismo en Abu Dhabi | elmundo.es - Microsoft Internet Explorer

Archivo Edición Ver Favoritos Herramientas Ayuda

← Atrás → Búsqueda Favoritos Multimedia

Dirección <http://www.elmundo.es/elmundodeporte/2007/01/10/ciclismo/1168449536.html> Ir Vínculos >>

Google Ir Marcadores 23 bloqueados Corrector ortográfico Enviar a Configuración

Portada > Deportes > Ciclismo [Otras secciones](#)

**URGENTE** Fuerzas de EEUU irrumpen en el Consulado de Irán en Erbil Han detenido a varias personas, según informa la cadena de televisión Al Yazira. Erbil es la capital de la Región Autónoma del Kurdistan iraquí. >

**PRESENTA LA CARRERA DEL MILLÓN DE DÓLARES, QUE SE CELEBRARÁ EL PRÓXIMO MES DE NOVIEMBRE**

## Unipublic conjuga lujo y ciclismo en Abu Dhabi

Actualizado miércoles 10/01/2007 18:18 (CET)    

**FERNANDO LLAMAS (elmundo.es)**

MADRID.- La Carrera de Campeones en Abu Dhabi, la del millón de dólares, el premio que recibirá el ganador de la general tras tres etapas y apenas 220 kilómetros, ya es una realidad. Fue presentada en Madrid por Unipublic y la empresa Kenzay y se disputará entre el 6 y el 9 del próximo noviembre.

La receta comienza con **"varios millones de euros de inversión"**, según el presidente de Unipublic, Ignacio Ayuso, en buena parte procurados por la Autoridad de Turismo de Abu Dhabi, deseosa de promocionar las excelencias paisajísticas, hosteleras y lúdicas de los Emiratos.

"Es un regalo", resumió **Carlos Sastre**, el ciclista en activo que acudió a la presentación en el Ritz de Madrid, con presencia del embajador emiratí en España y autoridades del Consejo Superior de Deportes y el presidente de la Federación Española de Ciclismo. Un fin de temporada soñado para los mejores corredores y equipos más destacados de las grandes vueltas. Un critérium 'a lo bestia', pero de alta competición y bañado por el lujo del petrodólar. También con otros objetivos deportivos, según los organizadores.



El embajador de los Emiratos en Madrid, Sultán M. Al-Qortasi Al-Noaimi, con Víctor Cordero, en la presentación de la 'Carrera de Campeones'. (Foto: EFE)

[ampliar foto](#)

← El embajador de los Emiratos en Madrid, Sultán M. Al-Qortasi Al-Noaimi, con Víctor Cordero, en la presentación de la 'Carrera de Campeones'. (Foto: EFE)

**ADEMÁS**

-  **Sastre** fija en el Tour su objetivo
-  **Freire** sueña con el Mundial de Stuttgart

publicidad

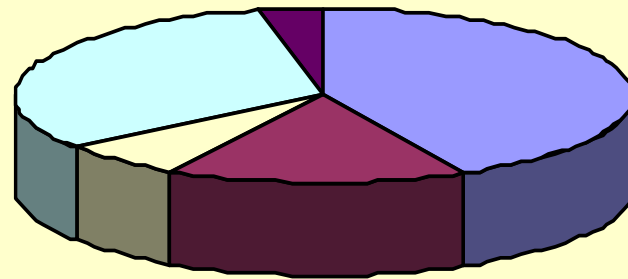
Inicio Ban... K:\B... Micr... CD c... OFI... Micr... Sin t... Unip... Internet 15 13:19

## Uno de los países con mayores crecimientos del mundo

	2004	2005	2006est	2007est
Crecimiento Real PIB	9,7%	8,8%	<b>10%</b>	8,1%
Índice de precios al Consumo	7	12,5	9	8
Tipos de interés	1,7	3,2	5,2	
Desempleo	1,6	3,7	5,4	5,8
Exportaciones (miles m\$)	90,6	118,5	142,5	146,5
Importaciones (miles m\$)	63,4	80,5	<b>100</b>	109,9
Saldo Balanza C/C (%PIB)	+9,8	+14,9	<b>+15,7</b>	+10,4
Balance presupuestario (%PIB)	+4,5	+12,1	<b>+17,8</b>	+15,9

## Con una estructura económica que se acerca año tras año a la de los países desarrollados

PIB precios corrientes 2003



■ Servicios 42,6%

■ Industria 15,8%

□ Construcción 6,4%

□ Producción de petróleo 32%

■ Agricultura 3,2%

# PIB

- PIB en 2006=\$162 billones=25% más pequeño que Madrid
- Renta per cápita de >\$30.000
- Importación \$100.000 millones, pues EAU reexporta un tercio de lo que importa!!
- Pero lo importante no son estas cifras!!. Lo importante es que desde EAU-Dubai se generan operaciones en toda la zona que no se recogen en estas cifras!!

## **Factores que hacen sostenible la expansión Económica en el Golfo frente a otras épocas de precios altos del petróleo**

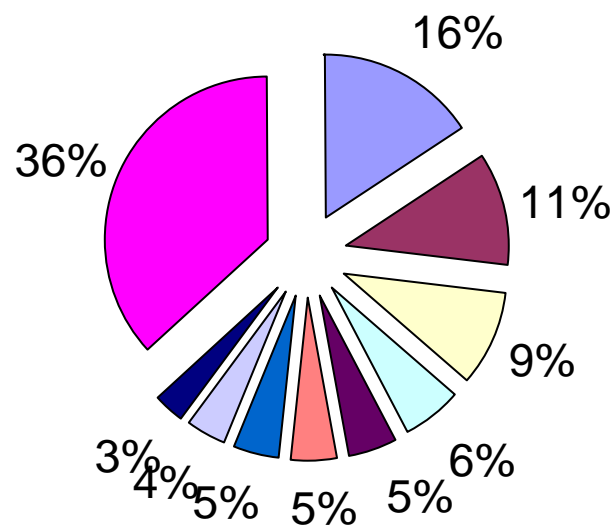
- **No es previsible que el precio del barril de petróleo baje por debajo de los 40 US \$ en los próximos 3/5 años.**
- **Los excesos de liquidez se están dirigiendo esta vez a los sectores productivos: son prioritarias las inversiones en infraestructuras, sector petróleo y gas y el sector industrial.**
- **El sector privado es más activo y viable en la actualidad, frente a etapas pasadas en donde el crecimiento económico los sostenía el gasto del gobierno.**

## Las Exportaciones españolas a EAU se concentran en sectores relacionados con la construcción y los “Malls”

EXPORTACIONES ESPAÑOLAS A EAU EN EUROS ACUMULADO HASTA AGOSTO DE 2006	Valor monetario
84 -- MAQUINAS, APARATOS Y ARTEFACTOS MECANICOS; PARTES DE ESTAS MAQUINAS O APARATOS.	90.761.116
85 -- MAQUINAS, APARATOS Y MATERIAL ELECTRICO Y SUS PARTES; SONIDO, IMÁGENES, TELEVISION, Y ACCESORIOS DE ESTOS APARATOS.	64.126.592
87 -- VEHICULOS AUTOMOVILES, TRACTORES, CICLOS Y DEMAS VEHICULOS TERRESTRES, SUS PARTES Y ACCESORIOS.	54.278.659
62 -- PRENDAS Y COMPLEMENTOS DE VESTIR, EXCEPTO LOS DE PUNTO.	32.700.297
73 -- MANUFACTURAS DE FUNDICION, DE HIERRO O DE ACERO.	27.656.553
32 -- EXTRACTOS CURTIENTES O TINTOREOS; PIGMENTOS Y DEMAS MATERIAS COLORANTES; PINTURAS Y BARNICES	26.867.021
72 -- FUNDICION, HIERRO Y ACERO.	26.047.073
69 -- PRODUCTOS CERAMICOS. (SIN UNIDAD A SIGNADA)	22.292.509
61 -- PRENDAS Y COMPLEMENTOS DE VESTIR, DE PUNTO.	17.362.245
RESTO DE PARTIDAS	211.453.884
TOTAL	573.545.949

# Exportaciones españolas a EAU

## Valor monetario en € de las exportaciones españolas a EAU (acumulado hasta agosto de 2006)

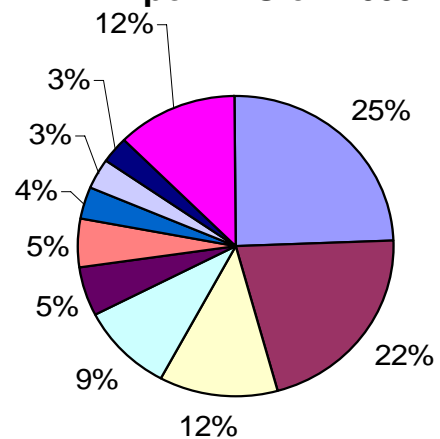


- 84 -- MAQUINAS, APARATOS Y ARTEFACTOS MECANICOS; PARTES DE ESTAS MAQUINAS O APARATOS.
- 85 -- MAQUINAS, APARATOS Y MATERIAL ELECTRICO Y SUS PARTES; SONIDO, IMÁGENES, TELEVISION, Y ACCESORIOS DE ESTOS APARATOS.
- 87 -- VEHICULOS AUTOMOVILES, TRACTORES, CICLOS Y DEMAS VEHICULOS TERRESTRES, SUS PARTES Y ACCESORIOS.
- 62 -- PRENDAS Y COMPLEMENTOS DE VESTIR, EXCEPTO LOS DE PUNTO.
- 73 -- MANUFACTURAS DE FUNDICION, DE HIERRO O DE ACERO.
- 32 -- EXTRACTOS CURTIENTES O TINTOREOS; PIGMENTOS Y DEMAS MATERIAS COLORANTES; PINTURAS Y BARNICES
- 72 -- FUNDICION, HIERRO Y ACERO.
- 69 -- PRODUCTOS CERAMICOS. (SIN UNIDAD ASIGNADA)
- 61 -- PRENDAS Y COMPLEMENTOS DE VESTIR, DE PUNTO.

# Importaciones globales de EAU

	HS SECTION	
XVI	Maquinaria	24,43%
XIV	Joyeria y Perlas	21,16%
XVII	Vehículos	12,23%
XV	Articulos de metal	9,45%
XI	Textil y sus manufacturas	5,27%
VI	Productos químicos	5,18%
VII	Plasticos	3,70%
II	Vegetales	3,43%
IV	Comida preparada o bebidas	2,76%
	Resto de partidas	12,39%

**Principales productos importados por EAU en 2005**

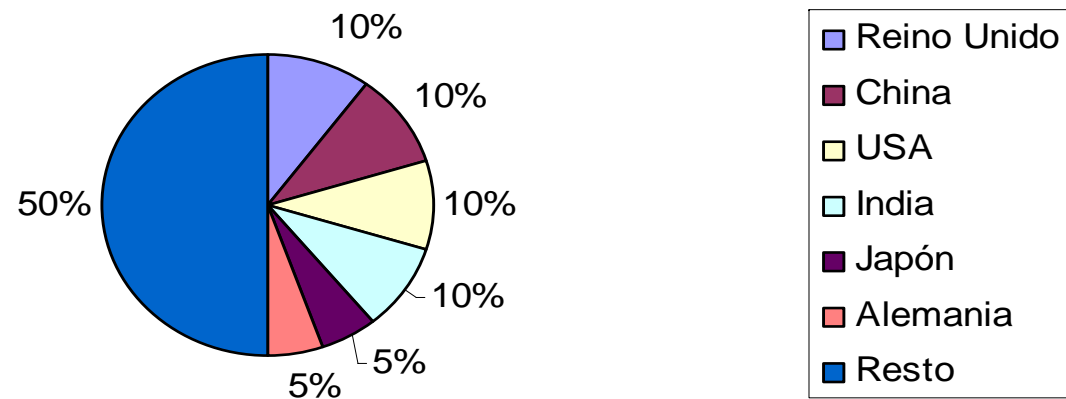


- XVI Maquinaria
- XIV Joyeria y Perlas
- XVII Vehículos
- XV Articulos de metal
- XI Textil y sus manufacturas
- VI Productos químicos
- VII Plasticos
- II Vegetales

# Principales Países Exportadores a de EAU

Principales proveedores de EAU en 2005	
Reino Unido	10,37%
China	9,80%
USA	9,50%
India	9,50%
Japón	5,40%
Alemania	5,36%
Resto	50,07%

Principales Proveedores de EAU en 2005



# ACCESO AL MERCADO

- **Arancel general del 5%, como resultado del establecimiento de la unión aduanera en el Golfo**
- **Excepto:**
  - **Tabaco y sus manufacturas, cuyo arancel es de un 100%**
  - **Alcohol, cuyo arancel es de un 100%<sup>i</sup>**
  - **Un listado de productos exentos (417), con arancel 0, que son básicamente los animales vivos, algunas frutas y verduras frescas, el te, trigo, avena, maíz, arroz, azúcar, medicamentos, sangre humana, libros, periódicos y otras publicaciones, así como algunos tipos de embarcaciones aéreas y marítimas.**
  - **También están exentos de arancel aquellas materias primas que sean importadas por los países CCG para su transformación en industrias registradas debidamente y con una licencia industrial expedida por el Ministerio o la autoridad competente del país en cuestión.**

# ACCESO AL MERCADO: OPCIONES PARA VENDER EN EAU

- 1. VENTA DIRECTA:** a empresa de EAU mediana o grande con licencia de importación
- 2. A TRAVÉS AGENTE/DISTRIBUIDOR:** a efectos legales es lo mismo
- 3. SUCURSAL/OFICINA DE REPRESENTACIÓN EN EAU**
- 4. FILIAL EN EAU**
- 5. FILIAL EN ZONA FRANCA**

!!Asesorarse siempre con un buen abogado!!

# 1. VENTA DIRECTA

- A empresa de EAU mediana o grande con licencia de importación: traders o importadores



## 2.AGENTE/DISTRIBUIDOR

- Necesario (salvo para productos agrícolas): solo el puede importar. Tiene que estar registrado en M of Economy
- Tipos de Agente/Distribuidor
  - persona local o empresa de capital 100% EAU: se regula por ley de Agencias Comerciales
  - Empresa 51% local / 49% extranjero: se rige por ley de contratos y no por ley de agencias= cuidar redacción clausulas
- Tipos de contratos de agencia:
  - Registrado ante el “Minister of Economy and Commerce” con Agente Comercial y Notarizado,y traducido al árabe y firmado por las dospartes
  - No registrado
- Contrato en exclusiva: es importante especificar territorio (para todo EAU o por emirato), productos (uno, varios o todos los de la exportadora), duración, etc
- Con antigua ley de agencias prácticamente era imposible quitarse un agente de en medio sin su consentimiento=fuerte compensación

## 2.AGENTE/DISTRIBUIDOR-Nueva ley 13/2006

- **Terminación del contrato de agencia:** ahora se considera terminado cuando el contrato expira, a menos que haya un acuerdo de renovación durante el año antes de la finalización -> No es por tanto ya necesario justificar la no renovación.
- **El derecho de compensación** por la finalización de contrato ahora a favor a de ambas partes (probablemente restringido ahora a casos de finalización prematura del contrato)
- **Importante fijar objetivos de ventas:** puede valer como causa para terminar contrato

## 2. AGENTE/DISTRIBUIDOR -Nueva ley 13/2006

- Continúa **derecho agentes de bloquear importaciones paralelas**, pero ahora Comitee of Minister of Economy and Commerce (CoM) tiene el poder de liberalizar la importación de los productos designados por el.
- Se ha **abolido el Comité de Agencias Comerciales**, con lo que las disputas irán directamente a los juzgados (pero 2 o 3 años en resolver)
- **Ligero progreso**, pero continúan existiendo mucha inseguridad jurídica: habrá que esperar un tiempo a ver como se aplica ley. Ejemplo, no queda claro que pasa con los contratos de agencia anteriores a la ley



**Es crítica la selección de un agente local:** hay que evitar ir demasiado deprisa para conseguir la primera venta

### 3. SUCURSAL Y OFICINA DE REPRESENTACIÓN

- Ventaja: 100% propiedad de la empresa exportadora
- La OR solo puede promocionar los productos y servicios, pero no puede facturar; Interesante cuando se está pensando en vender o en promocionar el producto en varios países del golfo.
- La Sucursal puede desarrollar para los productos que fabrica la casa matriz (de acuerdo con su licencia) las actividades normales de una empresa: importar, promocionar y facturar sus productos, solicitar créditos, firmar contratos, etc.
- Ambas necesitan contar con “local service agent”, por un pago único o %, que no queda sujeto a las responsabilidades financieras de la sucursal ni participará en la dirección; solo proporciona servicios del tipo: obtención de visados y permisos de residencia, licencias, presentación de ofertas en licitaciones, etc.
- Necesita licencia del “Department of Economic Development” y estar en el Registro de Empresas extranjeras de M of E y facilitar garantía bancaria por 13.600 US \$
- Los temas fiscales serán determinantes a la hora de decidir entre sucursal (que consolida beneficios con casa matriz) y filial

## 4. FILIAL EN EAU

- Necesidad de encontrar un sponsor-socio local, que siempre retendrá más del 51% de las acciones
- Se puede recurrir a un sponsor-socio local que no se involucre en el negocio y que por tanto no reclame el 51% de los beneficios (comisión anual ó comisión anual más %ventas), pero trabajaremos con una cierta inseguridad jurídica.
- Lo más normal es constituir una “Limited Liability Company”
- La licencia la concede el “Department of Economic Development” y hay que registrarse en la Cámara de Comercio de Dubai
- Tres tipos de licencias: “Trade”, “Industrial” y “Profesional”
- Si me lo puedo permitir, es lo mejor: es fundamental estar en los emiratos para tener buenos contactos: aquí te puedes enterar de proyectos previstos para 2009 que ni tan siquiera tienen aún un prescriptor asignado.

## 4. FILIAL EN EAU: tipos de empresas

- **Limited Liability Company** = S.L.= 81.750 US\$ de capital en Dubai (40.872 en el resto de Emiratos); no más de cinco no menos de dos socios; acciones iguales no negociables con un valor mínimo de 273 US \$:
  - Obtención del nombre (DED)
  - Redacción y autenticación y aprobación de los Estatutos de Asociación (DED)
  - Inscripción en el Registro Comercial en el Departamento de Licencias Comerciales
  - Publicación de los datos de la empresa
  - Obtención de la Licencia Comercial(DED)
- **Branches and reppresentatives offices**: sucursal
- **Profesional & Civil Companies**= médicos, auditores, arquitectos.
- **Private Joint Stock Company**= S.A., pero mas de 0,5 millones de US \$ K
- **Public Joint Stock Company** = cotizada, pero más de 2,7 millones de US \$ K
- **Otras**: no se usan o no se pueden usar por extranjeros (Partnership Company, Limited Partnership Company, etc9

## 4. COSTES FILIAL EN EAU

### COSTES BÁSICOS DE UNA FILIAL EN EAU\*

Concepto	Valor en €	Observaciones
Oficina 100 m2.	27.000	Difícil encontrar espacios menores.
Secretaria.	25.000	Eficiente y con buen nivel de idiomas.
Esponsor, Licencias, Consumos, etc.	10.000	Los gastos de esponsor subirán en la medida en que la actividad reporte beneficios.
Director comercial	60.000	Casa + coche + colegios por cuenta empresa.
Gastos de promoción	60.000	
<b>Total:</b>	<b>182.000</b>	

\* Estimaciones para el primer año de actividad.

## 5.FILIAL EN ZONA FRANCA

### •FILIAL EN ZONA FRANCA

- **Ventaja:** 100% propiedad y no necesidad de sponsor local
  - Se puede hacer venta directa en EAU a clientes con licencia de importación
  - Para clientes pequeños de EAU sin licencia de importación no queda más remedio que recurrir a filial o Agente /Distribuidor de EAU
- No se pagan aranceles hasta que no se introducen los productos en en EAU
- Muy buenas infraestructuras y sistemas de comunicaciones
- Los costes operativos son algo más caros que establecerse en EAU
- Problema coyuntural: hay listas de espera (pero algunas dan licencia sin oficina)

## 5. Ya hay 36 Zonas Francas en EAU y subiendo

Jebel Ali Free Zone (JAFZA) Dubai Gold and Diamond Park Dubai Maritime City Dubai Aid City Techno Park	The Corporate Office (TCO)
Dubai Airport Free Zone Dubai Silicon Oasis Dubai Flower Centre Dubai Logistics City	
Dubai Internet City Dubai Media City Dubai knowledge Village Dubai Outsource Zone Dubai Technology and Media Free Zone Dubai Biotechnology and Research Park Authority / Dubai Holdings Dubai Studio City International Media Production Zone Dubai Healthcare City	Dubai Technology and Media Free Zone Authority / Dubai Holdings
Dubai International Financial Centre	
Dubai Multi Commodity Exchange	
Dubai Textile City Dubai Carpet Free Zone Dubai Auto Parts City Heavy Equipment and Trucks Zone Al Awir Free Zones Dubai Building Materials Zone Dubai Cars and Automotive Zone	Al Awir Free Zones
Sharjah Airport International Free Zone (SAIF-Zone)	Sharjah Free Zones
Hamriyah Free Zone	
Ajman Free Zone Ahmed Bin Rashid Free Zone (Umm Al Q Ras Al Khaimah Free Zone (RAK Free Z Rujairah Free Zone	
Dubai Design Centre (TCO) Dubai Auto Zone (TCO) Dubai Energy City (Dubai Holdings) Industrial City of Abu Dhabi (HCSEZ) Dubai Academic City (Dubai Holding)	Upcoming Free Zones

# 5.COSTES ZONA FRANCA AEROPUERTO

## Dubai Zona Franca Aeropuerto (Dubai Airpot Free Zone DAFZA)

<b>Localización</b>	Dubai-Emiratos Arabes Unidos
<b>Establecido</b>	Noviembre 1996
<b>Distancia</b>	Junto al aeropuerto internacional de Dubai
<b>Tamaño de la Zona</b>	1.200.000 m <sup>2</sup> -1.100 empresas

Instalaciones ofrecidas	Almacén [Unidad de superficie 350 m <sup>2</sup> -]	Zona industrial ligera [Unidad de superficie 350 m <sup>2</sup> ]	Oficinas [Mínimo 50 m <sup>2</sup> ; sin restricción de tamaño]	Terrenos [Mínimo 2500 m <sup>2</sup> ]
Alquiler por año	US \$ 164/m <sup>2</sup> + 5% gastos de gestión	US \$ 191/m <sup>2</sup> + Más 5% gastos de gestión	US \$ 545/m <sup>2</sup> +Más 5% gastos de gestión	US \$ 35,45/m <sup>2</sup>
Período de arrendamiento	Dos años, renovables por período similiar	Dos años, renovables por período similiar	Dos años, renovables por período similiar	Dos años, renovables por período similiar

Entidades legales posibles	Sucursal de Empresa Extranjera	Sucursal de una Empresa de EAU	Establecimiento en Zona Franca (FZE)	Empresa en Zona Franca (FZCO)
Capital mínimo a desembolsar	Ninguno	Ninguno	US\$ 272.703	US\$ 136.352 (AED 500.000)
Número de accionistas	-	-	Uno	Min 2, Max 5
Honorario de constitución	Ninguno	Ninguno	US\$ 2.727	US\$ 4.091

Tipo de licencias emitidas	Comercio	Servicio	Industrial
Honorario de constitución	US\$ 2.727	US\$ 2.727	US\$ 2.727

**Segmentos sectoriales**

Se publican las licencias basadas en las actividades económicas del inversor. El número de actividades se restringe a dos. Cualquier actividad adicional requiere una tasa de AED 817 \$ por actividad. No se publica ninguna licencia general de comercio. No o

**Puertos ofertados** Dubai Airport, Port Rashid, Jebel Ali Port

**Visas** 4 visas para oficinas de 50 m<sup>2</sup> y 20 visas para LIU. No obstante, no hay restricción para unidades industriales o de montaje que operen en terrenos arrendados según los requisitos de la actividad.

**Tiempo de puesta en marcha de la compañía** 30 días

## LICITACIONES

- Los Emiratos y el Gobierno Federal de EAU sacan a concurso los proyectos y los suministros
- Los concursantes, excepto para concursos internacionales, deben ser:
  - Empresa 100% de capital EAU
  - Empresa de capital 51% EAU/49% extranjero
  - Empresa extranjera con agente local
- Deben tener licencia del “Departament of Economic Development” y registrarse ante el organismo que saca el concurso
- Deben ser miembros de la Cámara de Comercio de Dubai

## PRECIOS-COBRO

- Al principio lo mejor es cobrar por adelantado o carta de crédito irrevocable
- Segunda opción: cash contra documento+seguro que cubra devolución de pedido
- Investigación sobre empresas: servicios CC Dubai-COFACE (100 euros informe completo)

## TEMAS LEGALES

- La práctica jurídica la desarrollan los locales de EAU. Los bufetes de abogados extranjeros solo pueden asesorar, pero no llevar casos en los juzgados. Sin embargo se recomienda su contratación.
- Los juicios son lentos en EAU. No hay jurados: un juez o un panel de tres jueces, dependiendo de la naturaleza del caso, son los que juzgan. Todas las pruebas dirigidas al juzgado tienen que ser en árabe.
- Acaban de ratificar la convención de Nueva York sobre arbitraje
- CDI a punto; APPRI estancado

## PRINCIPALES VENTAJAS EAU PARA EL EXPORTADOR

- EAU es un mercado ideal para los primerizos en la exportación al mundo árabe.
- Desde EAU se accede a una zona de libre cambio y a un gran mercado regional!! en plena expansión
- Ej: en el mercado de la construcción faltan proveedores!! Y sobre todo constructoras
- No es un gran problema no hablar árabe
- Los Aranceles son bajos: 5%
- Excelente imagen de España

## PRINCIPALES BARRERAS/DIFICULTADES PARA EXPORTADOR

- Desconocimiento: terrorismo islámico/otro país árabe
- No hay vuelo directo, de momento
- Hay una competencia fortísima asiática en muchos sectores: prefieren el producto europeo pero piden el precio del chino
- Necesidad de socio local crea inseguridad (pero ZF)
- Son muy importantes las relaciones personales=hay que viajar mucho al mercado o abrir oficina

## **CUANDO VISITAMOS EL MERCADO-VISADOS**

- **Los españoles, y ciudadanos muchos países de la UE, obtienen el visado gratis por 60 días en el mismo aeropuerto, con pasaporte con validez superior a 6 meses**
- **Para los “no españoles” trabajando en empresas españolas es el hotel el que les consigue el visado por 100 Dhs**
- **Se puede extender el periodo de estancia en EAU:**
  - **Saliendo del país de excursión y volviendo a entrar**
  - **Pagando 500 dhs se extiende la visa por una vez un mes más**
  - **Pagando una multa de 100 dhs cada día de estancia ilegal**
- **El Visado de residencia permanente se puede obtener:**
  - **Comprando una casa en una zona “freehold” y permaneciendo en el país al menos 6 meses ( pero no es automático)**
  - **Estableciendo una empresa en EAU**
  - **Estableciendo una empresa en una Zona Franca**
  - **Siendo contratado por una empresa de EAU**

## CUANDO VISITAMOS EL MERCADO

- No se comienza hablando de negocios, pues los amigos comienzan hablando de la familia, etc
- Cuando se nos ofrezca té, café or snacks, hay que aceptarlos siempre, incluso si no se van a tomar.
- No se ofrece dar la mano a las mujeres, a menos que ella tienda la mano.
- El regateo es parte de la cultura del país: **hay que llevar listas de precio holgadas**
- Puntualidad-llamar desde taxi para localizar cita, avisar si se llega tarde, etc, aunque el Árabe puede no ser puntual o no aparecer: evitar mostrar impaciencia o enfado
- Desplazamientos: Alquiler de coche o Taxi (guardar)

## CUANDO VISITAMOS EL MERCADO

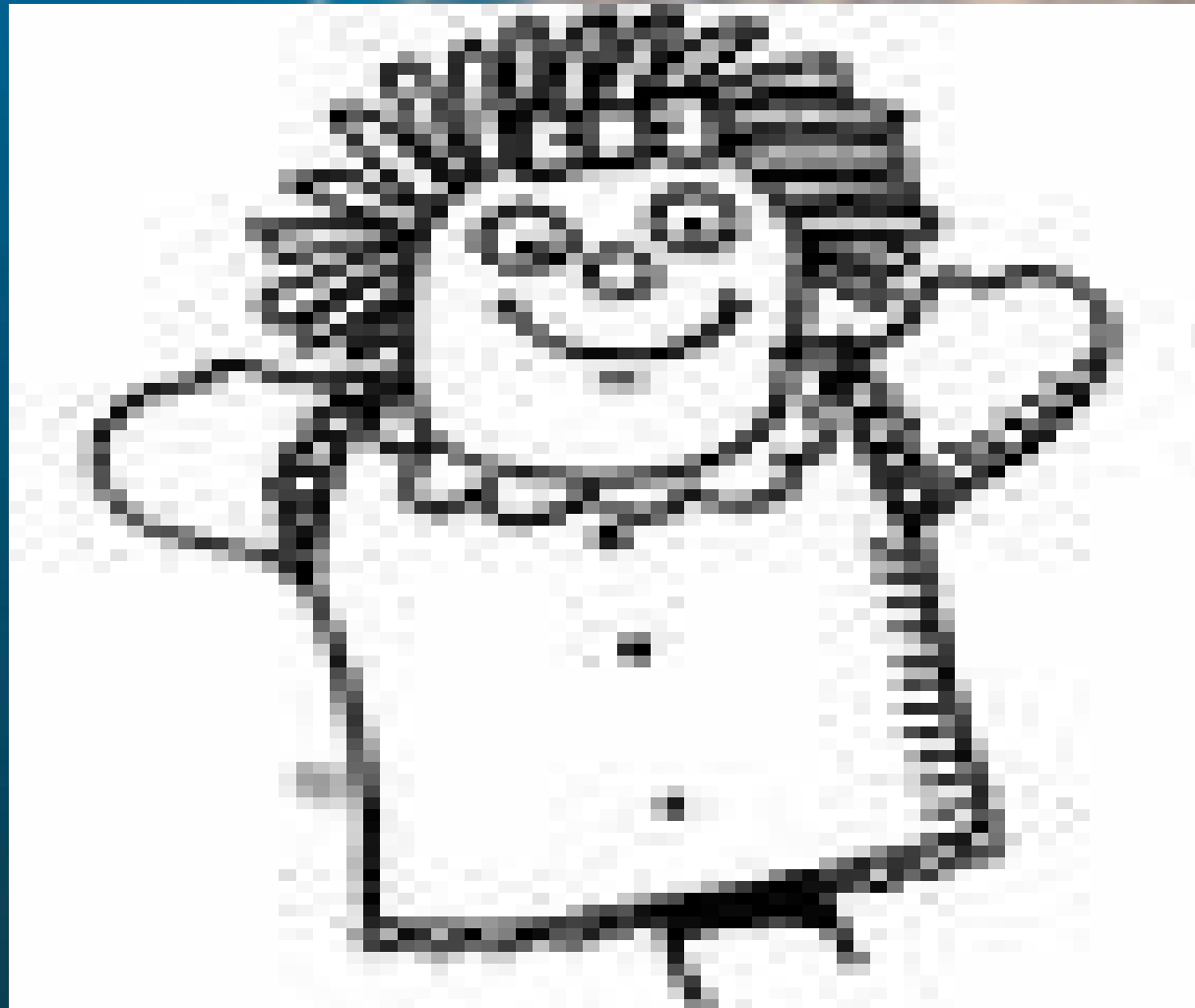
- Aportar referencias es de lo más valioso para entrar en el mercado de EAU: los compradores árabes les otorgan gran importancia, como fuente de confianza en la transacción
- Hay que intentar asociarse con gente con experiencia directa en EAU, independientemente del sector en el que se encuentren, para conocer sus técnicas de marketing, como empezaron, que hicieron mal.
- Muchas empresas españolas (**Spanish Business Council**) están encantadas de compartir sus experiencias con otras empresas españolas no competidoras!
- Un `SÍ´ en EAU significa QÙIZÁS´, como en Asia: hay que evitar preguntas que fuercen al cliente a decir si o no. Es mejor explorar posibilidades con preguntas como: me puedes decir tus tres principales necesidades para que yo pueda estudiar como satisfacerlas!!

## ¿A QUIEN NOS VAMOS A ENCONTRAR?

- Muchas veces a “John”: las empresas familiares árabes confían en **'gatekeepers' anglosajones** (muchos con banca de inversión en su CV) como asesores de inversión y de negocios
- Otras a árabes del golfo
- Y finalmente a muchos South Asians (especialmente Indios y Pakistanies) : ocupan los puestos de dirección altos e intermedios en las empresas de EAU, en mayor proporción que en el resto del Golfo, por lo que no es raro negociar con ellos, con contactos ocasionales con el dueño árabe de EAU.

**¿QUE PUEDE HACER OFECOMES DUBAI  
POR LA EMPRESA ESPAÑOLA?**

**Pues preparar agendas!!!**



# ¿QUE PUEDE HACER OFECOMES DUBAI POR LA EMPRESA ESPAÑOLA?

Buscar, producir información o comprarla-BD MEED!!!

The screenshot shows a web browser window displaying the ICEX website. The page title is "Oportunidades de Negocio". The main content area is titled "Información / Detalle" and shows details for a business opportunity. The user is identified as Juan Jose Moreno Casanova. The opportunity details are as follows:

INFORMACIÓN OPORTUNIDADES DE NEGOCIO	
Tipo de Información:	Licitaciones en Países en Vías de Desarrollo
Referencia ICEX :	LF20061216070
Fecha de Difusión:	08/01/2007
Fuente:	WWW.MEEDPROJECTS.COM
País:	EMIRATOS ARABES UNIDOS
Título Información:	PREAVISO - OBRAS DE CONSTRUCCION DE UN NUEVO EDIFICIO EN JUMERAH LAKE TOWERS
Información Relevante:	Para más información: Economic & Commercial Counselor in United Arab Emirates and Qatar - Spanish Embassy, Emirates Towers Offices, 26th floor CP 504929, Dubai, E.A.U. Tel: +971 4 33 00 11 0 Fax: +971 4 33 00 11 2
Sectores:	CONSTRUCCION
Organismo Fondo Financiadore:	OTROS
Fase de Licitación:	PREAVISO
Tipo de Licitación:	Obras

DATOS ENTIDAD CONVOCANTE	
Entidad Convocante:	Al Fajer Properties
País:	EMIRATOS ARABES UNIDOS
Texto:	<a href="#">Texto</a>

The browser's taskbar at the bottom shows the system tray with the time 13:29 and the address bar displaying the URL <http://opneg.icex.es>.

## ¿QUE PUEDE HACER OFECOMES DUBAI POR LA EMPRESA ESPAÑOLA?

Ayudar a saber quien es quien:

- conocimiento propio
- Spanish Business Council ([info@spanishbusinesscouncil.ae](mailto:info@spanishbusinesscouncil.ae))
- Camara de Comercio de Dubai
  - Infomes sobre clientes de COFACE sencillos
  - Informes sobre clientes de COFACE completos (100 euros)!!

# PLAN DE PROMOCIÓN 2007 OFECOMES DUBAI -FERIAS

## PABELLONES OFICIALES (3)

- Gulfood
- Cabsat
- Hotel & Office Show

## OTRAS FERIAS DE INTERES

- Wines MMI
- Wood & Machinery
- Wetex
- World Tabacco
- Photo World
- Airport Build Supply
- Arabian Travel Market
- Amusement & Enterteiment
- CityScape

## AGRUPADAS (15)

- Intersec
- Arab health
- Idex
- Arab Lab
- Middle East Electricity
- Beuty World
- Palme
- Lifestyle, Hardware, garden &kitchen
- Toy fair
- Automechanica
- Gitex
- Index
- The Big 5 Show
- Adipec
- Qatar Project

# PLAN DE PROMOCIÓN 2007 OFECOMES DUBAI -MISIONES

## MISIONES COMERCIALES (21)

- Anmopyc
- Rioja Alavesa
- C. Navarra
- C. Málaga
- Confemadera
- C. Valladolid
- C. Valencia
- Siderex
- Excal
- PromoMadrid
- C. Zaragoza
- Asepri
- C. Guipuzcoa
- C. Ciudad Real
- Aetic
- Afydad
- Asfel
- Tecniberia
- Fluidex
- Envasgraf
- Aseban
- Fice

## MISIONES INVERSAS ( )

- Textil Hogar
- Extenda
- 
- 
- 

## JORNADAS en EAU (4)

- Franquiciadores
- Mueble de Oficina-Famo
- Arquitectos
- Grupos hoteleros

## CONSULTAS COMERCIALES

**THE END**



# **OPORTUNIDADES EN EL MERCADO DE EMIRATOS ARABES UNIDOS**

An aerial photograph of Dubai, United Arab Emirates, featuring the iconic Burj Al Arab hotel in the foreground. The hotel is a white, sail-shaped skyscraper on a small artificial island. The surrounding area includes a sandy beach, turquoise water, and a dense urban landscape with roads and buildings extending into the distance under a clear blue sky.

Dubai, Enero 2007