

CONOCIENDO EL MERCADO DE LOS EMIRATOS ÁRABES UNIDOS



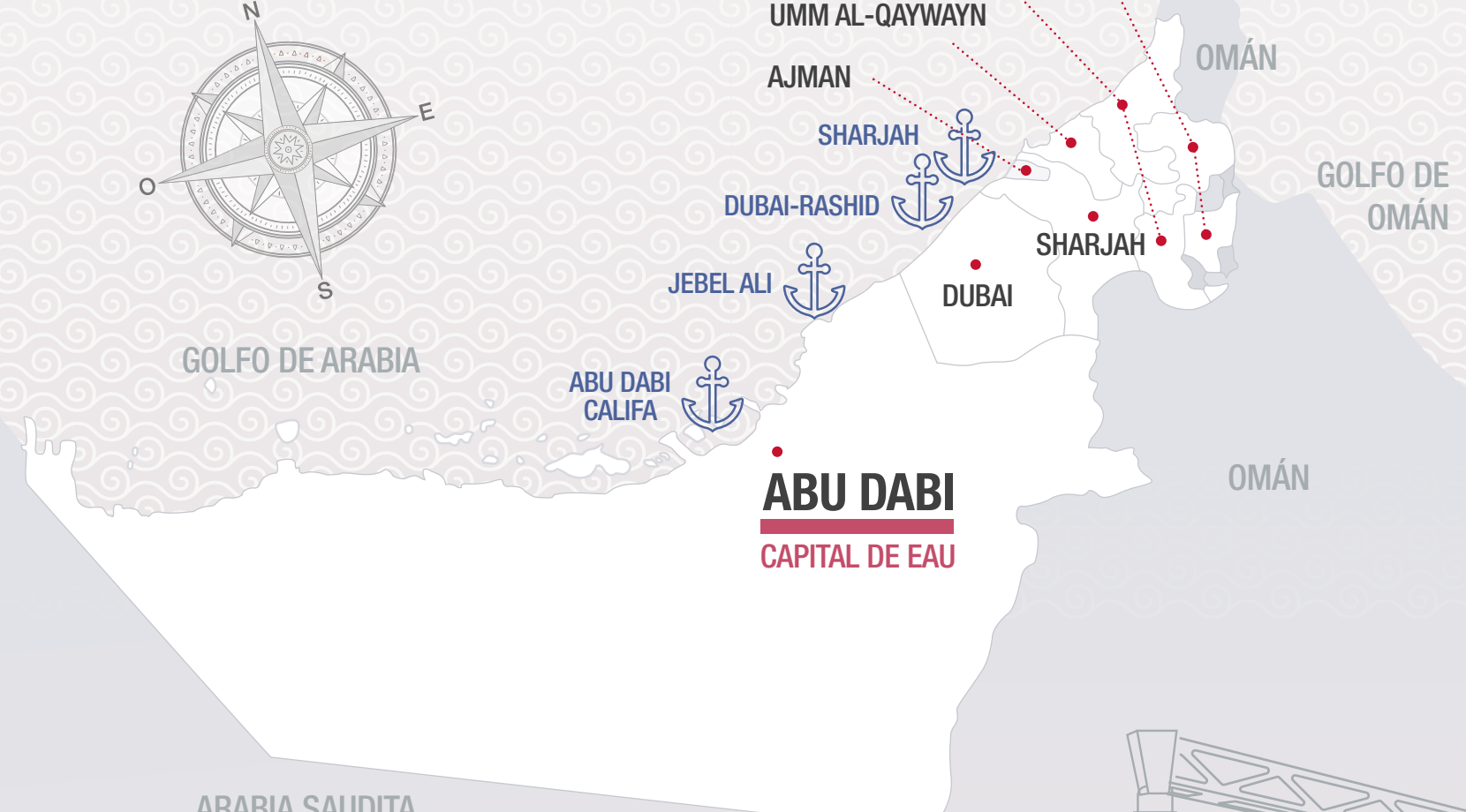
SE ENCUENTRA SITUADA EN LA RIBERA SUR ORIENTAL DEL GOLFO ARABIGO

COMPUESTA POR 7 EMIRATOS

LA FEDERACIÓN DE EAU TIENE UNA EXTENSIÓN DE 83.600 Km²

DÍRHAM MONEDA OFICIAL

PRINCIPALES PUERTOS



ECONOMÍA Y COMERCIO -2020

34°
PBI en PPP en el mundo

5°
PBI per cápita en el mundo

EAU EXPORTÓ US\$273 MIL MILLONES

EAU IMPORTÓ US\$211 MIL MILLONES

SUPERÁVIT DE LA BALANZA COMERCIAL US\$62 MIL MILLONES

CONTRIBUCIÓN DEL PBI

SERVICIOS 52.6% Liderando principalmente el sector inmobiliario, logístico, turístico y financiero

CONSTRUCCIÓN E INDUSTRIA 46.7% Destacando la industria del petróleo e hidrocarburos

AGRICULTURA 0.7%

50% DE LAS EXPORTACIONES CORRESPONDE A HIDROCARBUROS

Otros productos principales como: petróleo, gas, productos petroquímicos, aluminio, piedra, metales preciosos, maquinaria, equipos eléctricos, textiles.

PRINCIPALES IMPORTACIONES DE EAU

Maquinarias, equipos electrónicos, piedras preciosas, textiles, productos químicos, automóviles, materiales de construcción y equipos para la industria petroquímica.

ABU DHABI NATIONAL OIL CO (ADNOC) ESTÁ ACTUALMENTE COMPROMETIDA EN UN PLAN DE INVERSIÓN DE CINCO AÑOS POR **US\$40 MIL MILLONES** DESTINADO A IMPULSAR LA PRODUCCIÓN DE PETRÓLEO Y GAS NATURAL

SE ESPERA QUE LA **EXPO 2020 - DUBAI** OCTUBRE 2021 - ABRIL 2022 ATRAIGA A 25 MILLONES DE VISITANTES EL 70% DE FUERA DE LOS EMIRATOS ÁRABES UNIDOS

LA POBLACIÓN ASCIENDE A CASI 10 MILLONES DE HABITANTES

14% DE LA POBLACIÓN CENSADA ES DE ORIGEN EMIRATÍ

86% DE POBLACIÓN EXTRANJERA PROVENIENTE DE MÁS DE 200 PAÍSES

ENTRE LAS MÁS IMPORTANTES COMUNIDADES PROCEDENTES DE INDIA, PAKISTAN, FILIPINAS BANGLADESH Y OTROS PAÍSES

69,3% POBLACIÓN MASCULINA
30,7% POBLACIÓN FEMENINA

ISLAM RELIGIÓN OFICIAL DEL ESTADO

PREDOMINANDO LA VARIANTE SUNÍ

SE CALCULA QUE EL **96%** DE LA POBLACIÓN LOCAL EMIRATÍ ES MUSULMANA

PERFIL DEL CONSUMIDOR

POBLACIÓN JOVEN CON CALIDAD DE VIDA ALTA INTERESADOS EN TECNOLOGÍA, ESPECIALMENTE TELEFONÍA MÓVIL E INFORMACIÓN

CUENTAN CON CIERTOS CRITERIOS COMO: PRECIO, CALIDAD DEL PRODUCTO, SERVICIO POST VENTA Y GRADO DE INNOVACIÓN

SI EL PRODUCTO TIENE EN CUENTA TRADICIONES LOCALES Y RESULTARÁ MÁS ATRACTIVO

EN LA COMPRA DE ROPA O PRODUCTOS DE LUJO, LA MARCA COBRA GRAN IMPORTANCIA

GESTIÓN DE NEGOCIACIONES

LLEGAR A TIEMPO A LA REUNIÓN PACTADA

NO ES BIEN VISTO HABLAR DIRECTAMENTE DE NEGOCIOS

FIJAR LAS REUNIONES CON SOLO **UNOS DÍAS DE ANTICIPACIÓN**, NO SEMANAS.

EVITAR EL ESTILO AMERICANO, YA QUE AL SER MUY VISTOSO ES MAL VISTO POR EL EMPRESARIADO ÁRABE.

ACEPTAR LO QUE LE INVITEN A BEBER, DE LO CONTRARIO SE TOMARÁ COMO UNA DESCORTESÍA.

AL CRUZAR LAS PIERNAS NO MOSTRAR LOS TALONES O EL PULGAR ARRIBA YA QUE ES CONSIDERADO INAPROPIADO U OFENSA

