



Ficha técnica para negociar con

Emiratos Árabes Unidos



Cuidados en el Proceso de Negociación

- ✓ Durante la negociación evite ir directamente a hablar de negocios, ya que no es bien visto. De la misma forma, debe llegar a tiempo a la reunión pactada.
- ✓ En los Emiratos Árabes, a diferencia de otras regiones del continente, es casi inútil fijar reuniones con semanas de anticipación por lo que se recomienda fijarlas unos días antes.
- ✓ En el caso que el empresario emiratí lo invite a beber, de no hacerlo se tomaría como una descortesía; a su vez, se recomienda no cruzar las piernas mostrando los talones ya que puede tomarse como una ofensa. De la misma forma el pulgar hacia arriba es considerado inapropiado.
- ✓ En cuanto a la vestimenta se debe evitar el estilo americano, ya que al ser muy vistoso es mal visto por el empresariado árabe.



Normas de Protocolo

- ✓ La negociación en los Emiratos Árabes se acostumbra hacerse sin prisa, por lo que se espera llegar a un acuerdo luego de varias reuniones. Se acostumbra quitarse los zapatos cuando se le invite a pasar en caso el piso esté recubierto de alfombra o tapig. Se debe saludar a la persona mayor y continuar saludando en sentido contrario. Se acostumbra el apretón de manos y no debe sorprenderse si el empresario árabe mantiene el apretón por un tiempo prolongado, ello es muy usual.
- ✓ El código de etiqueta exige el uso de trajes con corbata para los hombres y ropa conservadora en el caso de las mujeres; en ambos casos se debe evitar el uso de joyas vistosas. En cuanto al intercambio de tarjetas, es una práctica habitual mas no una obligación. Es recomendable contar con una versión en árabe, se debe entregar con la mano derecha.
- ✓ En caso la reunión se dé con una mujer, se debe esperar que sea esta quien extienda su mano primero; y en caso sea que una mujer tenga la reunión con un emiratí, debe esperar a que este extienda su mano primero. La presentación suele ser bastante informal, no obstante, es común el uso de "Mister" o "Madame". Los habitantes de los Emiratos son empresarios que saben negociar, por lo que se debe prestar cuidado en lo que dicen más que en lo que firman. Los intercambios de regalos en este parte del mundo no son una regla explícita, pero son muy apreciados. En caso de dar un regalo, se debe evitar los perfumes en base a alcohol, objetos que representen cuchillos, perros o joyería de oro.

Estrategias de Negociación



- ✓ La cultura árabe tiene muchos tabúes y certezas en diferentes fuentes. La clave para llevar un buen proceso de negociación es mostrarse respetuoso, formal pero sencillo, además de evitar egocentrismos y adulaciones.
- ✓ Si bien estudiar los cuidados y protocolo son fundamentales para evitar malos entendidos, el empresario interesado en hacer negocios deberá concentrarse en el objetivo comercial que lo motiva. En ese sentido, se recomienda contar con información irrefutable (certificaciones, cartas de recomendación, otros) que acrediten los argumentos de la propuesta, a la vez de reconocer en el potencial cliente (antes y durante la negociación) aquellos elementos que valora sin discusión.
- ✓ Se sugiere demostrar la voluntad de ser de utilidad en los propósitos de negocios y exhibir los argumentos que ayudarán al ejecutivo emiratí a ganar dinero. Por lo tanto, se apreciará mucho contar con proyecciones preestablecidas de ventas e ingresos, lo que supone conocer con mediana claridad el potencial específico que el mercado permitirá.
- ✓ Es posible que utilicen una técnica que consiste en reducir el tiempo real de negociación respecto al que se suponía duraría; ello puede generar que se apresure en ceder posiciones y procure llegar a un acuerdo más beneficioso para su interlocutor que para el ofertante.

Perfil General del Consumidor Emiratí

Se caracterizan por ser una población generalmente joven que cuenta con una calidad de vida alta. Sus consumidores se encuentran muy interesados en tecnología, especialmente del sector de telefonía móvil y de información. En el momento de realizar la compra, los consumidores cuentan con ciertos criterios como: el precio, la calidad del producto, el servicio post venta y el grado de innovación.

Si en el producto se tiene en cuenta las tradiciones locales y creencias religiosas resultará más atractivo y facilitará la decisión de compra. Existen diferencias entre los consumidores de altos y bajos ingresos; para los primeros, no es importante el precio, y para el segundo, el precio es un factor decisivo.

En lo que respecta a la compra de ropa o productos de lujo, la marca cobra una gran importancia.



Información General de los Emiratos Arabes

Inflación:

La tasa de inflación nacional será de 2.8 % (2017).

Fuentes: Fondo Monetario Internacional -IMF

Tipo de Cambio:

La moneda oficial es el Dirham y su tipo de cambio a junio de 2017 es de 1 AED= 0.2723 USD, 1 USD= 3.6730 AED, 1PEN = 1.12 AE

Fuentes: Banco Central de los Emiratos Árabes Unidos, Portal de cambio de moneda de los Emiratos Árabes Unidos

PBI:

El Producto Bruto Interno para el 2017 es de 1.5%.

Fuentes: Trading Economics / Statistics Canadá

Puertos Internacionales:

- Zayed
- Port Of Khor
- Port Rashid
- Fakkan
- Port Of Fujaira
- Port Khalid
- Port Of Jebel Ali

Fuente: World Ports-Emiratos

Aeropuertos Internacionales:

- Abu Dhabi International
- Sharjah International
- Dubai International
- Bateen
- Aldhafra Military
- Al Ain
- Ras Al Khaimah
- Military
- Fujairah International

Fuente: Aeropuertos.net