



JORNADA-TALLER

Arabia Saudí, EAU e Irán:

*Dossier sobre oportunidades y
aspectos a tener en cuenta
para su acceso*



Contenido

1. Introducción: Situación económica de los mercados objetivo	3
2. Análisis de las relaciones bilaterales entre España y los mercados objetivo	8
3. Análisis de las importaciones	10
3.1 Análisis de las importaciones de Arabia Saudí	10
3.2. Análisis de las importaciones de EAU.....	14
3.3. Análisis de las importaciones de Irán	18
4. Exportación española y gallega al mercado	22
4.1. Exportación española a los países objetivo	22
4.2. Exportación gallega a los países objetivo.....	28
5. Tendencias de consumo en el mercado	37
6. Oportunidades comerciales y de inversión para empresas gallegas	39
6.1. Oportunidades comerciales.....	39
6.2. Oportunidades de inversión	40
7. Métodos de entrada en el mercado	42
8. Entorno legal y fiscal	47
8.1. Constitución de sociedades	47
8.2. Contratación de personal	48
8.3. Principales impuestos.....	50
9. Cultura de negocios en el mercado. Criterios para hacer negocios	52
10. Contactos de interés	54

1. Introducción: Situación económica de los mercados objetivo

Arabia Saudí

En la actualidad, Arabia Saudí se posiciona como la primera potencia económica de Oriente Medio y el país árabe más rico gracias a la política de grandes obras públicas del gobierno, la inversión extranjera directa y la solidez del sistema bancario. No obstante, no se debe olvidar la gran dependencia que la economía saudita tiene del petróleo.

De acuerdo con datos del Fondo Monetario Internacional (IMF, por sus siglas en inglés), desde 2015 el crecimiento del PIB saudí es negativo, alcanzando su mínimo en 2017, debido al bajo coste del petróleo y a la reducción de la producción. No obstante, en 2017 se aprecia una ligera recuperación con una tasa de crecimiento del 6,03 % con respecto al año anterior. Además, se espera que el crecimiento del 2018 sea de casi el 20 % con respecto a las cifras registradas en 2016. Esto es consecuencia de las grandes fluctuaciones que sufre la balanza comercial a causa de la variación del precio del petróleo y la demanda mundial.

“Se espera que en 2018, las cifras del PIB saudí crezcan un 20 % con respecto a 2016”

Con respecto al PIB per cápita del país, se aprecia que en 2017 este creció un 3,8 % en comparación con el año anterior llegando a ser de 20.760,9 USD. No obstante, esta cifra aún está lejos del máximo de 25.210,4 USD registrado en 2013. Además, según datos del Índice de Libertad Económica, que publica la *Heritage Foundation*, Arabia Saudí se encuentra en el puesto 64. Por detrás de otros países de la región como Jordania o EAU.

Según información obtenida en Santander Trade, Arabia Saudí es el 27º importador de bienes del mundo, ya que se trata de un país cuya balanza comercial es estructuralmente excedentaria. No obstante, esta fluctúa dependiendo del precio del petróleo. Se observa también que, en 2017 las exportaciones de petróleo del país aumentaron, mientras que las importaciones continuaron cayendo, haciendo que la balanza comercial sea mayor que en años anteriores. Además, de acuerdo con datos de la *World Trade Organisation*, el comercio exterior representa un 62 % del PIB del país. No obstante, se aprecia que, desde 2013 ha descendido de forma constante.

“El comercio exterior saudí representa un 62 % del total del PIB del país y se posiciona como el 27º principal importador de bienes del mundo”

En cuanto a la estructura productiva de Arabia Saudí, la agricultura representa tan solo un 2,5 % del PIB, empleando a tan solo el 6,3 % de la población. A pesar de que el gobierno saudí está invirtiendo grandes cantidades en la agricultura, se trata de un sector poco productivo, a causa de estar muy afectado por unas condiciones climáticas y geográficas adversas. Por este motivo, el país saudita importa la mayor parte de los productos alimentarios que consume.

En cuanto al sector industrial, representa más del 45 % del PIB, estando dominado por las actividades relacionadas con el petróleo. En la actualidad, de acuerdo con datos del *World Bank*, el petróleo representa más del 90 % de las exportaciones y casi el 87 % de los ingresos del país. No obstante, en los últimos años, para reducir la dependencia del petróleo el Gobierno saudí está invirtiendo en la diversificación de sus actividades.

Arabia Saudí, EAU e Irán: Oportunidades comerciales y aspectos a tener en cuenta

Con respecto al sector servicios, se observa que en 2017, este representó un 52,5 % del PIB saudita, dando empleo a más al 71,2 % de la población. En este sector destaca el turismo (como consecuencia de la peregrinación a la Meca que todos los musulmanes deben realizar al menos una vez en la vida), los servicios financieros y los seguros.

“Destaca la importancia del sector servicios y del turismo en el país gracias a las ciudades santas musulmanas de Medina y La Meca”

Por último, y volviendo a aspectos internacionales, se debe señalar el papel de China (17 %), Estados Unidos (13 %), EAU (7 %) y Alemania (6 %) como principales proveedores de productos a Arabia Saudí. Por su parte, se observa que los destinos de las exportaciones sauditas en 2017 fueron muy diversos, situándose a la cabeza EAU y China con un 3 % del total de exportaciones cada uno¹.

Tabla 1. Principales datos macroeconómicos de Arabia Saudí.

	2014	2015	2016	2017	2018 (e)
PIB (miles de millones de USD)	756,35	651,76	644,94	686,74	769,88
PIB (crecimiento anual en %, precio constante)	3,7	4,1	1,7	-0,9	2,2
PIB per cápita (USD)	24.580	21.014	20.318	21.096	23.187
Endeudamiento del Estado (en % del PIB)	1,6	5	13,1	17,2	19,4
Tasa de inflación (%)	2,7	2,2	2	-0,9	2,6
Tasa de paro (% de la población activa)	5,7	5,6	5,6	6	0

Fuente: elaboración propia Opera Global Business, a partir de datos de IMF – World Economic Outlook Database. (e.- datos estimados).

Emiratos Árabes Unidos (EAU)

En adelante, se referirá Emiratos Árabes Unidos con la designación de EAU.

Se trata de la segunda mayor economía de los países del Golfo y uno de los países con los indicadores de penetración tecnológica más avanzados, lo que hace que sea un país clave de Oriente Medio y del Norte de África.

Desde el 2014, la economía de EAU sufre las consecuencias de la crisis del petróleo, lo que ha hecho que el crecimiento sea menor en 2017 que en 2016 (un 1,3 % frente al 3 % registrado en 2016). No obstante, la solidez del sector bancario y el turismo, han servido para que el impacto por la bajada de los precios del petróleo no sea tan perceptible, y ha servido para que se produzca una diversificación de su economía. Según datos del *Santander Trade*, se espera que en 2018 las cifras de crecimiento mejoren, alcanzando cifras de crecimiento superiores al 3,5 %. Además, la celebración de la Exposición Universal 2020, se perfila como un importante estímulo para la economía emiratí.

¹ La baja cuota relativa a los principales destinos se debe a que gran parte de las exportaciones saudíes no están desglosadas por destino.

“La celebración de la Exposición Universal 2020, se perfila como un estímulo para la economía emiratí”

Como consecuencia de la caída de los precios del petróleo, se aprecia que, desde el año 2015, el país se enfrenta a un acusado déficit público, que alcanzó su mayor punto en 2016. De este modo, el superávit emiratí, que solía representar el 10 % del PIB antes de la crisis, pasó a ser el 2,4 % en 2016. No obstante, se espera que para 2018, el superávit remonte hasta un 2,8 % gracias a la recuperación de los precios del petróleo. Además, se prevé que la reciente introducción del IVA en el país sirva al Gobierno para aumentar su recaudación.

Con un PIB per cápita de 40.270,3 USD el país se posiciona entre los 20 primeros mundiales y es el segundo de la región, tan solo superado por Qatar. Además, de acuerdo con el *Índice de la Libertad Económica, Heritage Foundation* el país se posiciona como el 8º mundial y el primero de la región en este sentido.

“El PIB per cápita emiratí se encuentra entre los 20 primeros del mundo y el segundo más elevado de la región”

En términos de comercio exterior, EAU se posiciona como uno de los destinos más dinámicos del mundo, situándose el 18º principal exportador y el 17º importador.

EAU son un centro de negocios para todos los países de Oriente Medio, los países del Golfo y África Oriental., de acuerdo con información obtenida de la *World Trade Organisation*, el comercio exterior supone un 172,8 % del total del PIB del país.

De acuerdo con información obtenida en Santandertrade, se observa que la agricultura es una actividad poco común en el país, ya que solo emplea a un 0,4 % de la población total, suponiendo un 0,8 % del PIB. Por su parte, la industria supone un 38,9 % del empleo total del país y aporta el 49,4 % del PIB, mientras que los servicios son el sector que emplea a más población, suponiendo un 60,7 % del empleo total del país (49,8 % del PIB).

“La escasa importancia que la agricultura ha convertido al país en un importador neto de alimentos y un destino de gran atractivo para las exportaciones”

En cuanto a las cifras de comercio exterior, se aprecia que los principales destinos de las exportaciones emiratíes son India (3,8 %), Suíza (2,5 %), Omán (1,7 %) y Arabia Saudí (1,5 %). Mientras que los principales proveedores de productos al país son China (8,3 %), USA (7,6 %), India (6,9 %) y Alemania (4,6 %).

Tabla 2. Principales datos macroeconómicos de EAU.

	2014	2015	2016	2017	2018 (e)
PIB (miles de millones de USD)	403,14	358,14	357,05	382,58	432,61
PIB (crecimiento anual en %, precio constante)	4,4	5,1	3	0,8	2,9
PIB per cápita (USD)	43.340	37.380	40.660	37.733e	41.476
Endeudamiento del Estado (en % del PIB)	15,5	18,7	19,7	17,8	17,6
Tasa de inflación (%)	2,3	4,1	1,6	2	3,5
Tasa de paro (% de la población activa)	n.c.	n.c.	n.c.	n.c.	n.c.

Fuente: elaboración propia Opera Global Business, a partir de datos de IMF – World Economic Outlook Database. (e.- datos estimados).

Irán

En 1979 Irán se convirtió en una república Islámica tras la abolición de la monarquía. Desde entonces, su economía siempre ha estado condicionada por las políticas estatales, la ineficiencia y la dependencia de las exportaciones de gas y petróleo.

Es importante señalar que, el Gobierno iraní posee numerosas empresas asociadas a las fuerzas de seguridad. Además, el crecimiento de las empresas del sector privado está condicionado a diferentes distorsiones del mercado como son la corrupción, los controles de precio por parte del Gobierno, los subsidios gubernamentales y el sistema bancario.

“El crecimiento de las empresas privadas en Irán está muy condicionado por las distorsiones del mercado”

De acuerdo con datos del Fondo Monetario Internacional, en 2017, el PIB de Irán fue de 430,71 billones de USD. No obstante, en los últimos años, el crecimiento del PIB del país ha sido muy limitado, un 1,58 % entre 2014 y 2017. De hecho, las previsiones señalan que, en 2018 el PIB iraní descenderá un -0,15 %. Esto se debe principalmente a la crisis que atravesó la economía del Irán de los ayatolás a principios de año sumado a las sanciones estadounidenses al comercio de ciertos productos y a la presión internacional.

Con respecto al PIB per cápita, se aprecia que no es muy elevado, ya que en 2017 fue de 5.290 USD, muy lejos de las cifras sus países vecinos como Arabia Saudí o EAU.

Del mismo modo, se aprecia que la deuda pública del país es considerable, ya que el año pasado supuso un 39,5 % del PIB del país y se estima que en 2018 crecerá hasta suponer el 44,2 % del PIB iraní.

En cuanto a la libertad económica, de acuerdo con la información obtenida del *Índice de la Libertad Económica*, Heritage Foundation, se trata de un país con muy poca libertad, ya que se encuentra en la posición 156 de los 180 países analizados.

Irán se posicionó en 2017 como el 51º país importador del mundo, siendo el 4º país de la región por detrás de EAU, Arabia Saudí y Egipto. Según datos obtenidos de la *World Trade Association*, se aprecia que la balanza comercial iraní es positiva. Esto se debe principalmente a la importancia que tienen en el país las exportaciones de petróleo e hidrocarburos. En la actualidad, el comercio exterior supone el 22 % del PIB iraní. No

Arabia Saudí, EAU e Irán: Oportunidades comerciales y aspectos a tener en cuenta

obstante, se prevé que en años próximos estas cifras descieran como consecuencia de las ya mencionadas sanciones internacionales.

“La balanza comercial iraní es estructuralmente positiva, gracias al peso de las exportaciones de petróleo e hidrocarburos”

De acuerdo con cifras obtenidas de la ficha país de Irán, realizada por el ICEX, se aprecia que el principal sector del país es el sector servicios, que supone un 55 % del total del PIB y ocupa a un 48 % de la población. A este le sigue el sector industria, que supone un 35,3 % del PIB y ocupa al 34 % de la población. Por último se posicionaría el sector agrícola que supone un 9,7% del PIB y ocupa al 18 % de la población.

Por último, cabe señalar que, de acuerdo con datos obtenidos en Trademap, China (25 %), EAU (16 %), Corea del Sur (7 %), Turquía y Alemania (6 %) son los principales países de los que Irán importa productos. Mientras que los principales destinos de las exportaciones iraníes son China (9 %), EAU (6 %), Irak (6 %), Corea del Sur (4 %) y Turquía (4 %).

Tabla 3. Principales datos macroeconómicos de Irán.

	2014	2015	2016	2017	2018 (e)
PIB (miles de millones de USD)	423,41	375,4	404,45	430,71	430,08
PIB (crecimiento anual en %, precio constante)	3,2	-1,6	12,5	3,7	-1,5
PIB per cápita (USD)	5.400	4.720	5.030	5.290	5.220
Endeudamiento del Estado (en % del PIB)	11,8	38,4	47,5	39,5	44,5
Tasa de inflación (%)	15,6	11,9	9,1	9,6	29,6
Tasa de paro (% de la población activa)	10,6	11	12,4	11,8	12,8

Fuente: elaboración propia Opera Global Business, a partir de datos de IMF – World Economic Outlook Database. (e.- datos estimados).

2. Análisis de las relaciones bilaterales entre España y los mercados objetivo

Para la realización de este apartado, se ha analizado el comercio bilateral entre España y Arabia Saudí, EAU e Irán como conjunto.

En general, se aprecia que durante los últimos años, la balanza comercial se ha inclinado siempre a favor de este conjunto de países, siendo negativa para el lado español. No obstante, cabe destacar que, desde 2012 el déficit comercial de España se ha ido reduciendo hasta llegar a ser positivo para España durante 2015 y 2016. Si bien, en 2017 vuelve la tendencia negativa.

De acuerdo con datos de ICEX, Arabia Saudí, EAU e Irán se posicionarían como el 20º, 25º y 59º en el ranking de países de destino de las exportaciones españolas. No obstante, la suma de los tres países los posicionaría como el 14º destino de las exportaciones españolas, lo que supuso en 2017 un 1,61 % del total exportado en 2017.

De los 3 países se observa que Arabia Saudí es el principal receptor de productos españoles, aunque seguido muy de cerca por EAU. Del mismo modo, se aprecia que en 2017, España ocupó el puesto 13º como mayor proveedor de Arabia Saudí, el 26º en el caso de EAU y el 19º en el caso de Irán

“Arabia Saudí es el principal receptor de productos españoles de los tres países, seguido muy de cerca por EAU”

Con respecto a las exportaciones de España a los países objeto de estudio, se observa que, en 2015 alcanzan su mayor valor para descender en los años siguientes. A pesar del ligero descenso registrado en los últimos años, se aprecia que, entre 2012 y 2017 las exportaciones españolas a los países analizados crecieron, lo que permite un cierto grado de optimismo con respecto al futuro.

En cuanto a la evolución de las importaciones de productos saudíes, emiratíes e iraníes por parte de España, se observa que, entre 2012 y 2015 se han reducido progresivamente. No obstante, se aprecia un cambio de esta tendencia negativa a partir de 2015, año en el que las importaciones españolas comienzan a crecer de nuevo.

Estas variaciones en las importaciones y exportaciones españolas a los países de destino, han tenido como resultado un saldo comercial que ha ido variando a lo largo de los años. A pesar de ello, en los últimos años solo ha sido positivo para España en 2015 y 2016.

“El saldo comercial entre España y los países de destino ha ido variando a lo largo de los años, siendo positivo para España en 2015 y 2016”

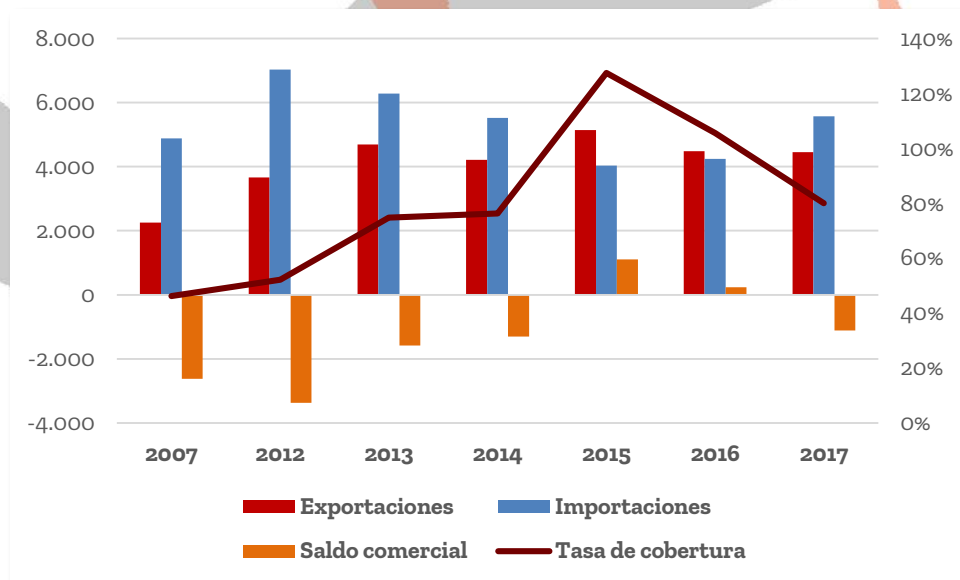
Como resultado de todo lo comentado, la tasa de cobertura española hacia Arabia Saudí, EAU e Irán ha ido variando a lo largo de los años. Sin embargo, la tendencia que predomina es una tasa de cobertura menor del 100 %, lo que significa que las exportaciones españolas a estos mercados son menores que las importaciones.

Tabla 4. Balanza comercial española con Arabia Saudí, EAU e Irán. Datos en millones de euros.

	2017	Var. 2007/17	Var. 2012/17	Var. 2016/17
Exportaciones	4.454,93	97,29%	21,50%	-0,53%
Importaciones	5.566,40	14,02%	-20,87%	31,21%
Saldo comercial	-1.111,47	-57,64%	-66,99%	-570,52%
Tasa de cobertura	80%	73,03%	53,53%	-24,19%

Fuente: elaboración propia Opera Global Business, a partir de datos de ICEX (Estacom).

Gráfico 1. Balanza comercial española con Arabia Saudí, EAU e Irán. Datos en millones de euros.

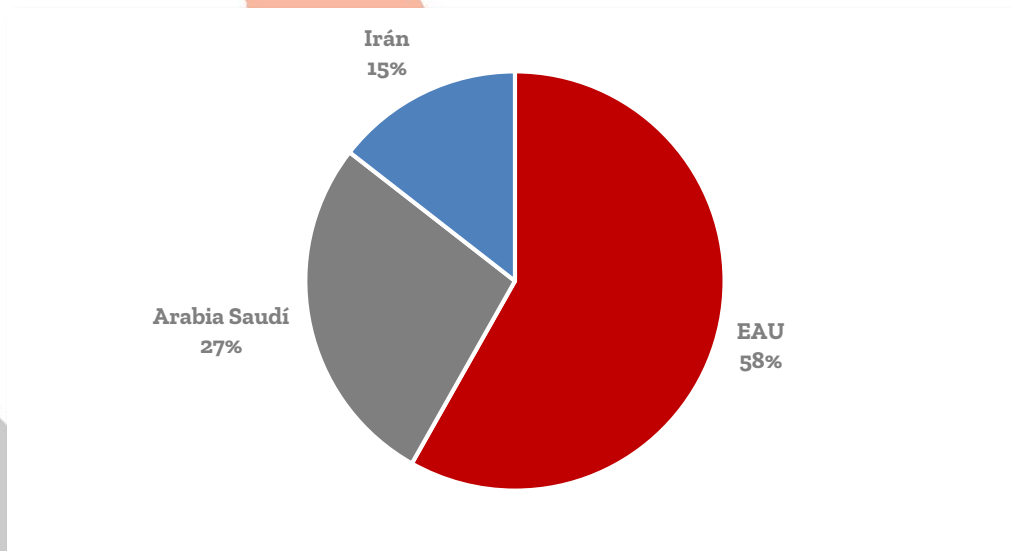


Fuente: elaboración propia Opera Global Business, a partir de datos de ICEX (Estacom).

3. Análisis de las importaciones

Dentro de los países objeto de análisis, se observa que el que ostenta el mayor volumen de importación es EAU, con unos 238 miles de millones de euros, suponiendo el 58 % de las importaciones en grupo de los tres países. Arabia Saudí es el segundo mayor importador, suponiendo el 27 %, quedando el restante 15 % en manos de Irán.

Gráfico 2. Participación de cada país en la importación total del conjunto.



Fuente: elaboración propia Opera Global Business, a partir de datos de Trademap.

En los apartados siguientes se procederá a realizar un análisis más exhaustivo de dichas importaciones.

3.1 Análisis de las importaciones de Arabia Saudí

Arabia Saudí se posiciona como el 27º importador mundial de bienes. Se observa que, durante los últimos 5 años, las importaciones del país han descendido en un -8,57 %. No obstante, dentro de esta serie de tiempo se aprecian dos periodos diferenciados. El primero entre 2013 y 2015, en el que el valor de las importaciones sube progresivamente, hasta alcanzar en 2015 su máximo. A partir de ese año, se observa una tendencia decreciente, que llega hasta 2017, el último año del que se tienen datos.

Existen diferentes motivos que permiten justificar el descenso de las importaciones saudíes. No obstante, se considera que el principal motivo es la caída de los precios del petróleo y la reducción en la producción, lo que ha hecho que Arabia Saudí tenga menos ingresos.

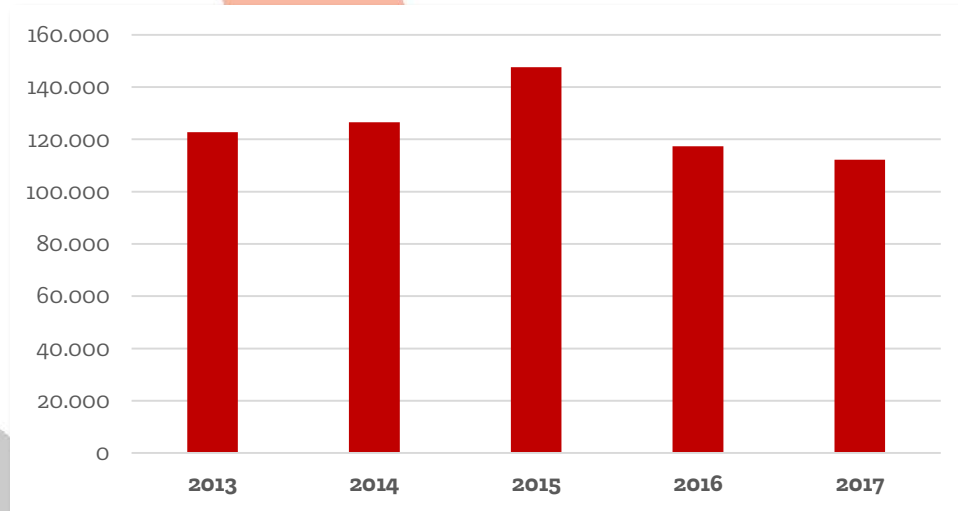
“Desde 2015, las importaciones de Arabia Saudí han decrecido como consecuencia de la caída de los precios del petróleo”

Tabla 5. Evolución de las importaciones de Arabia Saudí. Datos en millones de euros.

	2013	2014	2015	2016	2017	Var. 2013/17	Var. 2016/17
Importaciones totales	122.727,56	126.567,62	147.587,17	117.278,88	112.205,57	-8,57%	-4,33%

Fuente: elaboración propia Opera Global Business, a partir de datos de Trademap.

Gráfico 3. Evolución de las importaciones de Arabia Saudí. Datos en millones de euros.



Fuente: elaboración propia Opera Global Business, a partir de datos de Trademap.

Principales importaciones de Arabia Saudí por sectores

Arabia Saudí es un país rico en minerales y combustibles fósiles. No obstante, no cuenta con toda la industria necesaria para cubrir las necesidades de los ciudadanos. Para suplir esta deficiencia de la producción nacional, el país recurre a las importaciones. De este modo, se observa que las importaciones de Arabia Saudí están compuestas principalmente por maquinaria mecánica y eléctrica, automóviles y productos relacionados con el sector de la metalurgia como hierro, cobre y otros metales. En total, las importaciones de maquinaria tanto mecánica como eléctrica suponen el 13 % y 11 % del total. A estas les siguen las de automóviles, que supusieron el 10 % de la importación saudí. En total, las importaciones de estos tres grupos de productos supusieron 38,6 miles de millones de euros.

“Los principales productos importados por Arabia Saudí son la maquinaria mecánica y eléctrica, automóviles y productos del sector de la metalurgia”

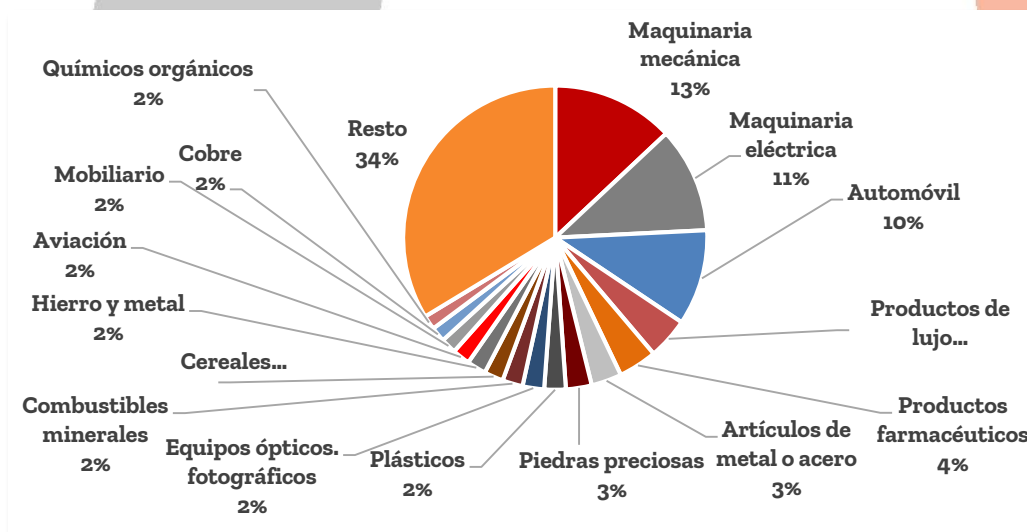
Como ya se ha mencionado, en los últimos 5 años, las importaciones de Arabia Saudí se han reducido en un 8,57 %. Paralelamente, se observa que los principales productos importados por Arabia Saudí también han sufrido un descenso en el valor de las importaciones de prácticamente todos los grupos de productos. No obstante, destaca el crecimiento de las importaciones de los productos de lujo, que aunque suponen tan solo un 4 % del total, han aumentado considerablemente en los últimos años.

Tabla 6. Principales grupos de productos importados por Arabia Saudí. Datos en millones de euros.

	2013	2014	2015	2016	2017	Var. 2013/17	Var. 2016/17
Maquinaria mecánica	19.552,02	19.788,35	23.895,86	16.066,63	14.587,32	-25,39%	-9,21%
Maquinaria eléctrica	13.280,76	14.189,07	17.440,49	12.944,72	12.584,21	-5,24%	-2,79%
Automóvil	17.638,29	17.455,22	22.499,23	16.014,02	11.414,97	-35,28%	-28,72%
Otros productos	12,93	10,13	12,05	4.391,73	4.956,98	38240,03%	12,87%
Productos farmacéuticos	3.853,75	3.985,41	5.018,51	4.357,01	4.598,13	19,32%	5,53%
Artículos de metal o acero	5.683,94	6.097,17	5.165,92	3.807,35	3.629,34	-36,15%	-4,68%
Piedras preciosas	3.812,81	3.848,29	5.184,02	2.665,12	3.074,36	-19,37%	15,36%
Plásticos	2.525,24	2.561,75	3.136,72	2.677,21	2.569,13	1,74%	-4,04%
Equipos ópticos. fotográficos	2.751,60	3.052,73	3.243,84	2.596,39	2.568,00	-6,67%	-1,09%
Combustibles minerales	1.651,99	1.925,57	1.094,58	675,31	2.429,63	47,07%	259,78%
Cereales	4.553,74	4.118,51	3.504,50	1.868,32	2.289,31	-49,73%	22,53%
Hierro y acero	4.511,54	4.236,73	4.226,73	2.889,26	2.279,62	-49,47%	-21,10%
Aviación	1.250,48	1.299,57	2.967,11	2.521,81	2.106,00	68,42%	-16,49%
Mobiliario	1.776,98	2.010,54	2.427,22	1.907,81	1.853,93	4,33%	-2,82%
Cobre	2.460,44	2.535,43	2.263,83	1.682,10	1.783,84	-27,50%	6,05%
Químicos orgánicos	1.645,07	1.857,46	1.608,48	1.334,22	1.699,93	3,33%	27,41%
Productos cárnicos	2.092,56	1.921,57	2.522,29	1.933,18	1.680,89	-19,67%	-13,05%
Productos básicos	1.479,93	1.879,65	1.865,31	1.672,16	1.648,02	11,36%	-1,44%
Accesorios de moda	1.649,97	1.672,37	2.249,96	1.899,48	1.550,82	-6,01%	-18,36%
Otros productos químicos	1.536,84	1.763,39	2.011,95	1.571,57	1.543,57	0,44%	-1,78%
Resto	29.006,69	30.358,71	35.248,59	31.803,49	31.357,57	8,10%	-1,40%
Total	122.727,56	126.567,62	147.587,17	117.278,88	112.205,57	-8,57%	-4,33%

Fuente: elaboración propia Opera Global Business, a partir de datos de Trademap.

Gráfico 4. Cuota de importación de cada grupo de productos importados por Arabia Saudí. 2017.



Fuente: elaboración propia Opera Global Business, a partir de datos de Trademap.

Principales proveedores de Arabia Saudí

Se observa que los principales proveedores de Arabia Saudí en el último año fueron China (16 %), Estados Unidos (12 %) y EAU (7 %). Estos tres países se posicionan como los actores principales suponiendo entre los tres una cuota de mercado del 35 %. Se aprecia que el cuarto país en el ranking es Alemania, no obstante, su porcentaje de participación en las importaciones es de tan solo un 6 %. Por su parte, España se sitúa como 13º país proveedor del mercado saudí, con unas importaciones en 2017 por valor de casi 2 mil millones de euros.

“España es el 13º país proveedor de Arabia Saudí, con unas importaciones que en 2017 llegaron a tener un valor de casi 2 mil millones de euros”

En líneas generales, se aprecia que las importaciones saudíes han descendido de forma generalizada, lo que ha afectado a la mayoría de los países proveedores. No obstante, dentro de este descenso generalizado, se aprecia que las importaciones de productos españoles han crecido un 30 % en los últimos años, siendo las que más han aumentado y posicionando a España como uno de los 4 países cuyas cifras de exportaciones a Arabia Saudí son positivas.

A pesar de estas buenas noticias, en la actualidad, España aún se encuentran lejos de las cifras de sus países competidores. No obstante, se espera que en los próximos años esta tendencia continúe y España siga subiendo posiciones hasta posicionarse como un proveedor principal de Arabia Saudí.

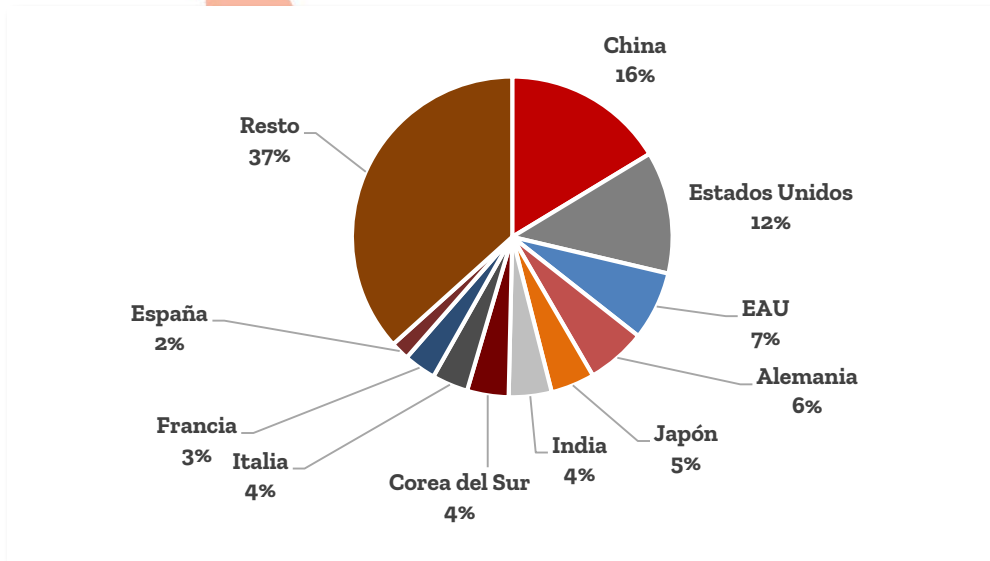
“En la actualidad, las cifras de exportación española a Arabia Saudí no son significativas comparadas con las de sus competidores directos”

Tabla 7. Principales proveedores de Arabia Saudí. Datos en millones de euros.

	Rk	2013	2014	2015	2016	2017	Var. 2013/17	Var. 2016/17
China	1	15.665,08	17.361,82	21.592,88	17.023,85	17.164,77	9,57%	0,83%
Estados Unidos	2	16.181,83	16.087,54	19.801,58	15.669,99	12.956,28	-19,93%	-17,32%
EAU	3	6.367,13	6.172,20	7.738,12	6.261,44	7.272,47	14,22%	16,15%
Alemania	4	8.885,31	9.341,06	10.593,35	7.392,11	6.316,23	-28,91%	-14,55%
Japón	5	7.021,14	7.450,36	8.750,86	6.484,09	4.643,30	-33,87%	-28,39%
India	6	4.306,46	4.642,86	5.237,51	4.456,69	4.542,80	5,49%	1,93%
Corea del Sur	7	7.162,03	6.429,58	8.690,05	5.306,42	4.402,66	-38,53%	-17,03%
Italia	8	3.981,85	4.316,34	4.567,72	3.822,73	3.812,33	-4,26%	-0,27%
Francia	9	3.485,41	3.382,55	3.800,69	3.084,36	3.424,23	-1,76%	11,02%
Reino Unido	10	3.089,58	3.393,39	4.286,45	2.749,91	2.609,97	-15,52%	-5,09%
España	13	1.524,29	1.644,10	2.175,20	1.891,20	1.981,65	30,00%	4,78%
Resto		40.029,09	41.484,77	44.358,39	37.889,63	38.517,42	-3,78%	1,66%
Total		122.727,56	126.567,62	147.587,17	117.278,88	112.205,57	-8,57%	-4,33%

Fuente: elaboración propia Opera Global Business, a partir de datos de Trademap.

Gráfico 5. Cuota de mercado de los principales proveedores de Arabia Saudí. 2017.



Fuente: elaboración propia Opera Global Business, a partir de datos de Trademap.

3.2. Análisis de las importaciones de EAU

El mercado emiratí es uno de los más dinámicos en lo que al comercio exterior se refiere. Esto se debe a que el país funciona como un centro de negocios y hub logístico para los países del Golfo, Asia, Irán y África Oriental, gracias a las diferentes zonas francas que dispone.

En cuanto a las importaciones de EAU se observan dos periodos diferenciados. El primero, que va desde 2013 hasta 2015, momento en el que las importaciones llegan a su máximo alcanzando un valor de 258,6 miles de millones de euros y, una segunda etapa que va desde 2015 hasta la actualidad, en la que las importaciones del país descienden. El comienzo de la bajada de las importaciones, coincide además con el año en el que los precios del crudo comenzaron a descender. Hasta 2015, los gobiernos han estimulado las economías locales con inversiones procedentes del dinero obtenido del petróleo. No obstante, cuando los precios comenzaron a caer, las reservas de los gobiernos también. Esto provocó un efecto dominó que ha hecho que también desciendan las importaciones.

"La caída de los precios del petróleo en 2015 ha tenido un efecto dominó sobre las importaciones emiratíes"

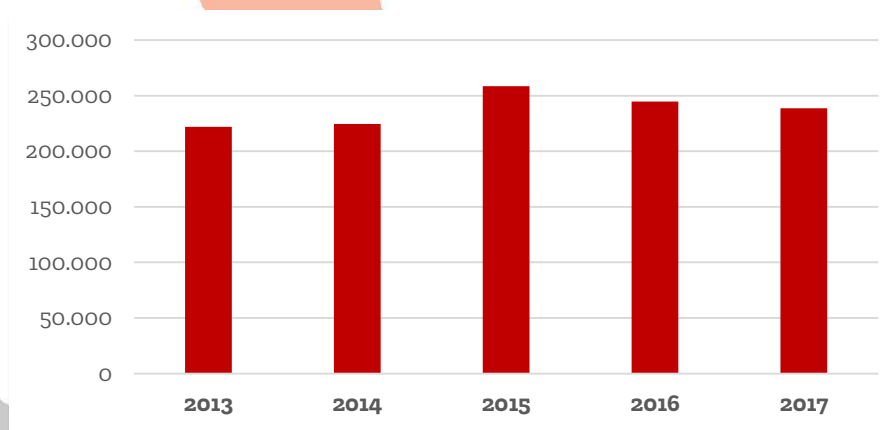
A pesar de esta tendencia descendente registrada en los últimos dos años, se observa que, en el periodo comprendido entre 2013 y 2017, las importaciones totales de productos de EAU han aumentado un 7,52 %. Con todo, en 2017, las importaciones emiratíes supusieron casi 239 mil millones de euros, lo que lo posicionaron como el 17º mayor importador mundial.

Tabla 8. Evolución de las importaciones de EAU. Datos en millones de euros.

	2013	2014	2015	2016	2017	Var. 2013/17	Var. 2016/17
Importaciones totales	222.070,99	224.646,93	258.582,22	244.759,11	238.767,47	7,52%	-2,45%

Fuente: elaboración propia Opera Global Business, a partir de datos de Trademap.

Gráfico 6. Evolución de las importaciones de EAU. Datos en millones de euros.



Fuente: elaboración propia Opera Global Business, a partir de datos de Trademap.

Principales sectores de importación de EAU

En EAU destacan las importaciones de piedras preciosas, ya que estas supusieron en 2017 el 21 % del total. A estas le sigue la importación de maquinaria eléctrica (18 %) y nuclear (12 %). En total, se observa que los 5 principales grupos de productos importados suponen el 64 % del total de importaciones, lo que muestra que el país importa un grupo determinado de productos y que no existe gran diversificación de las importaciones.

“Existe poca diversificación de las importaciones en el país, ya que los 5 primeros sectores representan el 64 % del total de importación del país”

Al contrario de lo que ocurre con las globales del país, al analizar las importaciones por producto se observa que los principales grupos de productos se importaron más en 2017 que en 2013. No obstante, hay ciertos grupos de productos como son las piedras preciosas (-3,81 %) o los artículos de hierro y acero (-2,77 %) que han experimentado un descenso en entre 2013 y 2017.

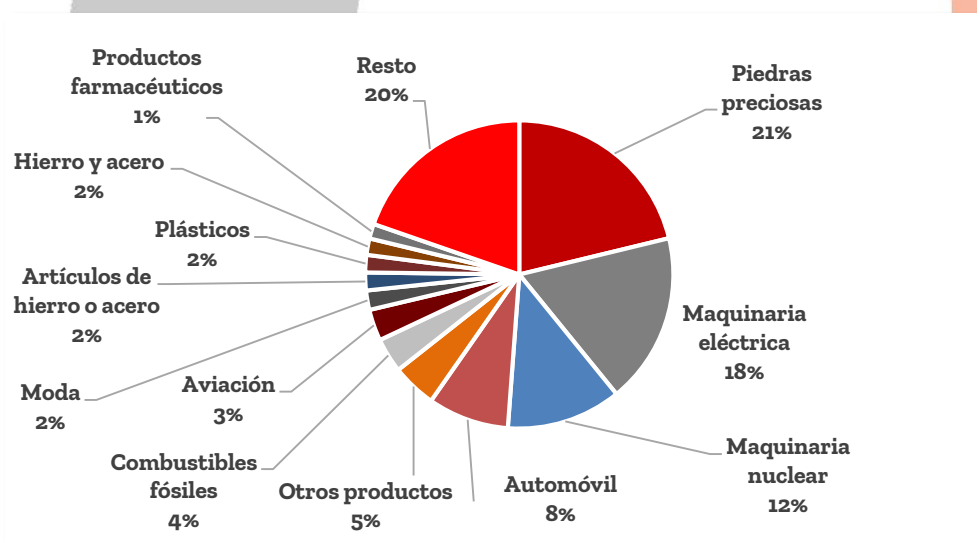
Por último, cabe destacar el aumento de las importaciones de maquinaria eléctrica y combustibles fósiles, que en el último crecieron en un 141,35 % y en un 200,29 % respectivamente, haciendo de estos dos grupos los más prósperos en 2017 con respecto a las cifras registradas el año anterior.

Tabla 9. Principales grupos de productos importados por EAU. Datos en millones de euros.

	2013	2014	2015	2016	2017	Var. 2013/17	Var. 2016/17
Piedras preciosas	50.369,67	40.752,90	40.732,84	47.795,45	48.449,72	-3,81%	1,37%
Maquinaria eléctrica	27.901,67	31.415,98	16.486,01	16.958,50	40.928,62	46,69%	141,35%
Maquinaria nuclear	23.754,66	26.697,66	18.896,12	18.671,70	27.528,54	15,89%	47,43%
Automóvil	16.806,67	17.794,73	17.206,11	14.689,49	19.453,66	15,75%	32,43%
Otros productos	23.863,36	21.467,93	92.680,89	73.903,06	10.665,90	-55,30%	-85,57%
Combustibles fósiles	6.182,52	6.787,92	1.759,79	2.760,51	8.289,62	34,08%	200,29%
Aviación	6.246,47	6.755,19	7.752,72	11.227,87	7.529,11	20,53%	-32,94%
Moda	4.140,09	4.722,94	3.688,15	3.222,51	4.641,09	12,10%	44,02%
Artículos de hierro o acero	4.400,58	4.221,59	3.952,38	3.770,15	4.278,66	-2,77%	13,49%
Plásticos	3.585,78	3.936,56	3.458,47	3.184,62	4.190,72	16,87%	31,59%
Hierro y acero	3.776,64	4.518,05	3.185,76	2.744,09	3.921,64	3,84%	42,91%
Productos farmacéuticos	2.642,20	2.824,55	2.226,30	2.344,87	3.537,88	33,90%	50,88%
Equipos ópticos. fotográficos	2.573,22	2.907,03	2.227,19	2.237,00	3.132,74	21,74%	40,04%
Perfumes y aceites esenciales	2.544,61	2.869,59	2.270,96	2.132,55	2.927,84	15,06%	37,29%
Mobiliario	1.733,00	2.060,60	2.056,52	1.890,28	2.262,49	30,55%	19,69%
Caucho	3.144,76	3.001,05	2.273,38	1.936,39	2.064,34	-34,36%	6,61%
Resto	38.405,11	41.912,66	37.728,63	35.290,07	44.964,91	17,08%	27,42%
Total	222.070,99	224.646,93	258.582,22	244.759,11	238.767,47	7,52%	-2,45%

Fuente: elaboración propia Opera Global Business, a partir de datos de Trademap.

Gráfico 7. Cuota de importación de cada grupo de productos importados por EAU. 2017.



Fuente: elaboración propia Opera Global Business, a partir de datos de Trademap.

**Arabia Saudí, EAU e Irán:
Oportunidades comerciales y aspectos a tener en cuenta**
Principales proveedores de EAU

De acuerdo con datos de Trademap, en 2017 China se consolidó como principal proveedor de EAU, con un crecimiento de las importaciones del 110,77 %. Con este aumento, el país asiático alcanzó una cuota del mercado del 18 %, doblando las cifras del segundo principal proveedor del país, Estados Unidos, que en el último año supuso el 9 % de las importaciones emiratíes.

Se observa que, entre los 10 principales países proveedores de EAU, entre 2013 y 2018, tan sólo Alemania redujo sus importaciones. Mientras que los demás han ido aumentando en mayor o menor medida. De entre todos ellos, destaca el aumento de las importaciones de Turquía, que entre 2013 y 2017 fue de un 78,79 %. No obstante, se prevé que en el próximo año, la posición de Turquía descenderá en el ranking como consecuencia de las tensiones que existen entre los gobiernos de ambos países.

En la actualidad, se aprecia que España ocupa el modesto 26º puesto de países proveedores de EAU. No obstante, en los últimos años, las exportaciones españolas a EAU aumentaron un 22,38 %. A pesar de esto, no se podría hablar de una tendencia positiva ya que los valores de las importaciones fluctúan de un año a otro.

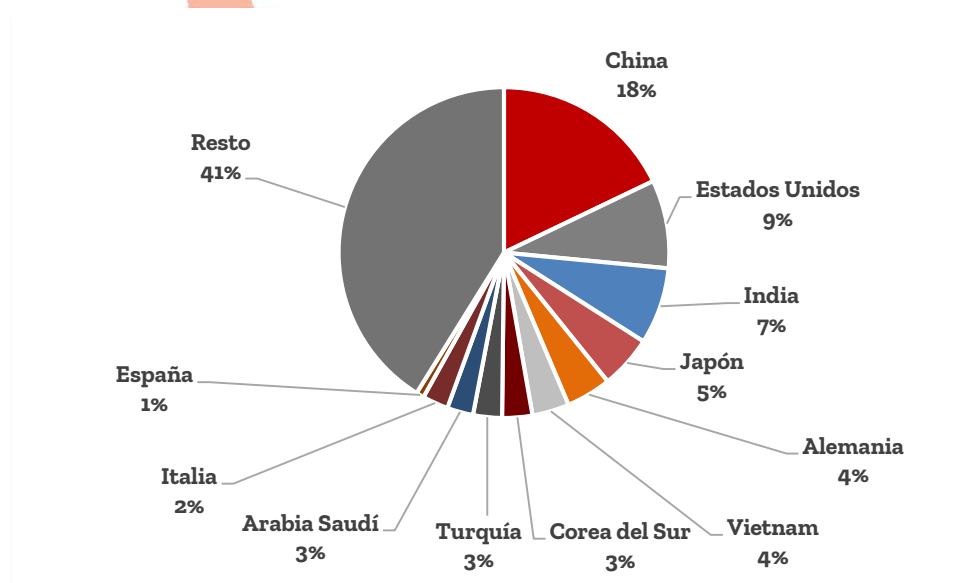
“En la actualidad, España ocupa el 26º puesto de países proveedores de EAU, aunque en los últimos años han aumentado”

Tabla 10. Principales proveedores de EAU. Datos en millones de euros.

	Rk	2013	2014	2015	2016	2017	Var. 2013/17	Var. 2016/17
China	1	27.400,17	33.855,98	20.581,31	20.261,94	42.706,55	55,86%	110,77%
Estados Unidos	2	18.872,32	18.053,48	17.418,51	18.601,67	20.631,92	9,32%	10,91%
India	3	18.384,03	16.616,95	16.089,85	16.868,95	17.909,27	-2,58%	6,17%
Japón	4	10.669,98	10.515,97	9.366,58	8.727,81	12.377,48	16,00%	41,82%
Alemania	5	9.445,26	10.591,78	10.749,19	11.379,92	10.517,97	11,36%	-7,57%
Vietnam	6	5.644,30	5.997,94	2.142,81	2.387,42	8.634,74	52,98%	261,68%
Corea del Sur	7	6.032,61	7.499,32	4.754,77	4.309,84	7.048,34	16,84%	63,54%
Turquía	8	3.768,15	3.273,99	3.080,16	4.211,88	6.737,18	78,79%	59,96%
Arabia Saudí	9	3.994,12	3.656,72	3.560,39	4.042,24	6.110,38	52,98%	51,16%
Italia	10	5.355,01	5.509,39	4.959,36	4.892,45	6.031,86	12,64%	23,29%
España	26	1.501,26	1.704,79	1.487,84	1.465,16	1.837,22	22,38%	25,39%
Resto		111.003,78	107.370,63	164.391,43	147.609,85	98.224,58	-11,51%	-33,46%
Total		222.070,99	224.646,93	258.582,22	244.759,11	238.767,47	7,52%	-2,45%

Fuente: elaboración propia Opera Global Business, a partir de datos de Trademap.

Gráfico 8. Cuota de mercado de los principales proveedores de EAU. 2017



Fuente: elaboración propia Opera Global Business, a partir de datos de Trademap.

3.3. Análisis de las importaciones de Irán

De acuerdo con los datos obtenidos en Trademap, se observa que en los últimos 5 años las importaciones de Irán aumentaron en un 25,30 %. En líneas generales, desde 2015, se observa una tendencia creciente del valor de las importaciones iraníes, que alcanzó su máximo en el año 2017, superando los 45,5 miles de millones de euros.

“En los últimos 5 años las importaciones de Irán aumentaron en un 25,30 %, alcanzando su valor máximo en 2017”

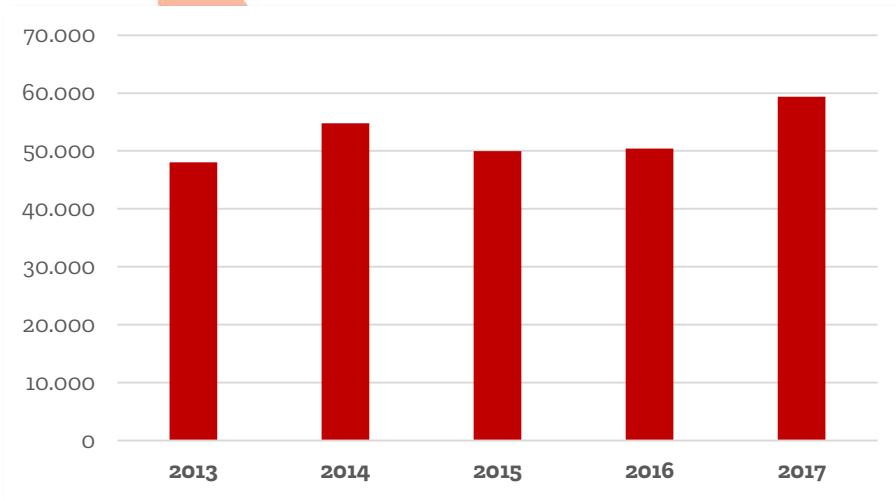
En general, no se aprecian grandes variaciones en el valor de las importaciones entre año, a diferencia de lo que si ocurría en EAU. Esto se debe a que el país tiene menos dependencia de las fluctuaciones del precio del petróleo que Arabia Saudí o EAU, ya que cuenta con más de 40 empresas industriales y una mayor diversificación del mercado.

Tabla 11. Evolución de las importaciones de Irán. Datos en millones de euros.

	2013	2014	2015	2016	2017	Var. 2013/17	Var. 2016/17
Importaciones totales	36.462,80	39.307,81	36.075,09	38.584,07	45.686,76	25,30%	18,41%

Fuente: elaboración propia Opera Global Business, a partir de datos de Trademap.

Gráfico 9. Evolución de las importaciones de Irán. Datos en millones de euros.



Fuente: elaboración propia Opera Global Business, a partir de datos de Trademap.

Principales importaciones de Irán por sectores

En cuanto a las importaciones de Irán por producto se concluye que el país importa principalmente maquinaria y productos industriales. Los productos más demandados son la maquinaria nuclear (17 %) y eléctrica (10 %), que en 2017 supusieron 12.204,71 millones de euros.

“Los principales productos que importa Irán son maquinaria y equipamiento industrial, destacando la maquinaria industrial y eléctrica”

Además, cabe destacar el gran aumento de las importaciones de los diferentes productos alimentarios, que han crecido en un 620,53 % en los últimos 5 años, pasando de no tener peso en el mercado a posicionarse como el 3º principal grupo de productos importado. Lo mismo sucede con las importaciones de semillas y sim, que, entre 2013 y 2017 aumentaron en un 284,95 %.

A pesar de que las importaciones generales de Irán entre 2013 y 2017 han aumentado, se aprecia que las de ciertos grupos de productos han disminuido, esto ocurre con productos como los cereales (-27,83 %) o el hierro y acero (-18,86 %).

Tabla 12. Principales grupos de productos importados por Irán. Datos en millones de euros.

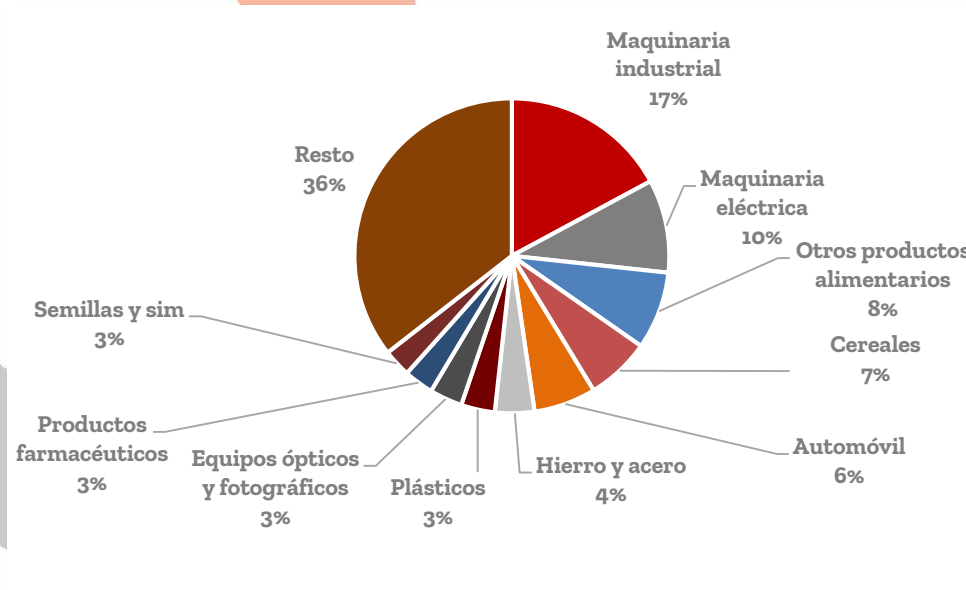
	2013	2014	2015	2016	2017	Var. 2013/17	Var. 2016/17
Maquinaria industrial	5.966,19	7.217,50	6.869,71	6.832,39	7.832,68	31,28%	14,64%
Maquinaria eléctrica	3.186,62	3.330,68	2.906,36	4.100,80	4.372,03	37,20%	6,61%
Otros productos alimentarios	506,62	1.149,32	1.192,36	1.797,29	3.650,35	620,53%	103,10%
Cereales	4.178,82	4.676,79	3.107,06	2.519,28	3.016,00	-27,83%	19,72%
Automóvil	1.916,17	2.880,20	2.029,94	2.795,85	2.916,11	52,18%	4,30%
Hierro y acero	2.279,93	2.628,14	2.341,91	1.694,00	1.849,87	-18,86%	9,20%

**Arabia Saudí, EAU e Irán:
Oportunidades comerciales y aspectos a tener en cuenta**

Plásticos	1.441,98	1.436,45	1.444,80	1.426,36	1.586,43	10,02%	11,22%
Equipos ópticos y fotográficos	878,89	864,58	1.055,96	1.170,30	1.539,57	75,17%	31,55%
Productos farmacéuticos	1.372,95	1.154,62	1.301,07	1.316,00	1.388,78	1,15%	5,53%
Semillas y sim	338,26	425,21	1.020,23	1.261,95	1.302,13	284,95%	3,18%
Resto	14.396,38	13.544,32	12.805,70	13.669,85	16.232,80	12,76%	18,75%
Total	36.462,80	39.307,81	36.075,09	38.584,07	45.686,76	25,30%	18,41%

Fuente: elaboración propia Opera Global Business, a partir de datos de Trademap.

Gráfico 10. Cuota de importación de cada grupo de productos importados por Irán. 2017.



Fuente: elaboración propia Opera Global Business, a partir de datos de Trademap.

Principales proveedores de Irán

Según datos obtenidos d Trademap, desde 2014 China es el principal país proveedor de Irán. Se considera que, las importaciones iraníes en los últimos años estuvieron dominadas por China y EUA con cifras muy superiores a las de los siguientes países del ranking. De hecho, en 2017, las importaciones desde China (25 %) y EAU (16 %) supusieron el 41 % del total, lo que muestra la importancia que tienen estos dos países para Irán.

Cabe destacar que, a diferencia de EAU y de Arabia Saudí, países en los que Estados Unidos aparecía como uno de los principales proveedores, las exportaciones estadounidenses a Irán son muy reducidas como consecuencia de las graves tensiones que existen entre los dos países desde hace años.

“Como consecuencia de las tensiones entre los dos países y, a diferencia de EAU y Arabia Saudí, en Irán las importaciones de productos de EEUU son casi inexistentes”

En cuanto a la evolución de las importaciones por país, se observa que, en líneas generales entre 2013 y 2017, crecen para los principales países importadores. No obstante, India y EAU son una excepción a esta tendencia con un descenso del -38,49 % y del -13,58 %

**Arabia Saudí, EAU e Irán:
Oportunidades comerciales y aspectos a tener en cuenta**

respectivamente. Por otro lado, se observa que países como Francia y España han registrado las mayores tasas de crecimiento en el mismo periodo, un 269,10 % en el caso galo y un 111,53 % para los productos españoles.

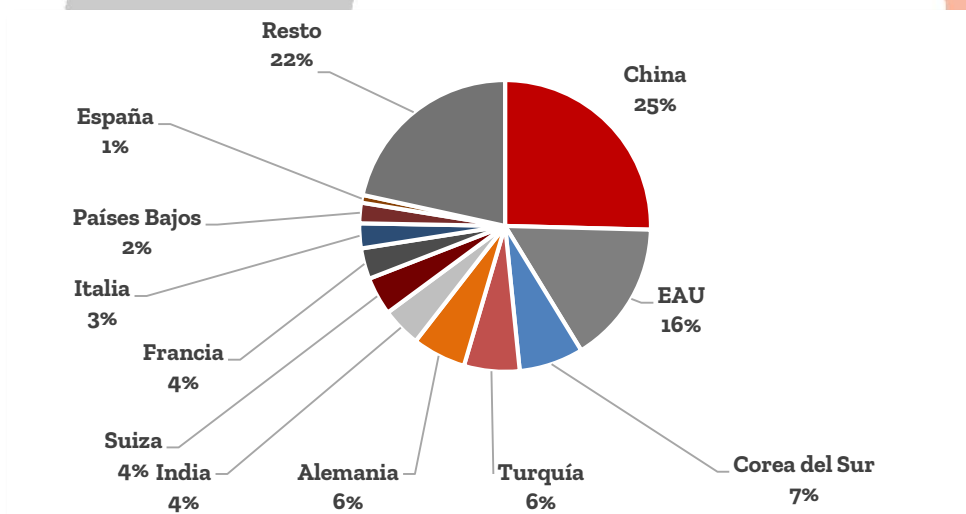
Se observa que España se sitúa actualmente en el puesto 20º de principales países de los que Irán importa sus productos, con cifras muy alejadas de las posiciones de cabeza. No obstante, se destaca el comentado anteriormente crecimiento de las exportaciones españolas en comparación a otros proveedores.

Tabla 13. Principales proveedores de Irán. Datos en millones de euros.

	Rk	2013	2014	2015	2016	2017	Var. 2013/17	Var. 2016/17
China	1	7.357,03	9.568,50	9.435,26	9.664,81	11.609,41	57,80%	20,12%
EAU	2	8.379,04	8.431,77	6.226,61	5.140,55	7.240,83	-13,58%	40,86%
Corea del Sur	3	2.968,03	3.322,76	3.314,81	3.126,41	3.258,92	9,80%	4,24%
Turquía	4	2.714,15	2.913,90	2.675,69	2.461,80	2.817,46	3,81%	14,45%
Alemania	5	1.726,84	1.846,53	1.635,55	2.289,18	2.719,37	57,48%	18,79%
India	6	3.244,38	2.845,64	2.067,24	1.766,52	1.995,76	-38,49%	12,98%
Suiza	7	1.552,77	1.861,77	2.031,69	1.040,00	1.931,36	24,38%	85,71%
Francia	8	423,13	430,00	663,96	863,93	1.561,76	269,10%	80,77%
Italia	9	631,44	822,67	819,24	1.108,53	1.262,37	99,92%	13,88%
Países Bajos	10	682,68	790,60	661,67	713,34	1.037,85	52,03%	45,49%
España	20	185,24	138,36	180,81	315,57	391,50	111,35%	24,06%
Resto		6.598,08	6.335,33	6.362,56	10.093,44	9.860,17	49,44%	-2,31%
TOTAL		36.462,80	39.307,81	36.075,09	38.584,07	45.686,76	25,30%	18,41%

Fuente: elaboración propia Opera Global Business, a partir de datos de Trademap.

Gráfico 11. Cuota de mercado de los principales proveedores de Irán. 2017.



Fuente: elaboración propia Opera Global Business, a partir de datos de Trademap.

4. Exportación española y gallega al mercado

4.1. Exportación española a los países objetivo

De los tres países objeto de estudio, Arabia Saudí es el que tiene mayor peso en las relaciones comerciales con España. De hecho, en el año 2017, las importaciones saudíes de productos españoles supusieron el 51 % del total, suponiendo 2.267 millones de euros.

En lo que a la evolución de las exportaciones españolas se refiere, se observa que, entre 2013 y 2017, las importaciones de productos nacionales de Arabia Saudí y Emiratos Árabes Unidos han descendido en un 4,53 % y en un 12,98 %. Por el contrario, las exportaciones españolas a Irán han aumentado un 40,18 %. No obstante, en el último año, las importaciones iraníes solo supusieron un 10 % del total de la región.

“Las exportaciones españolas a Irán han aumentado en los últimos años, mientras que a EAU y Arabia Saudí han disminuido”

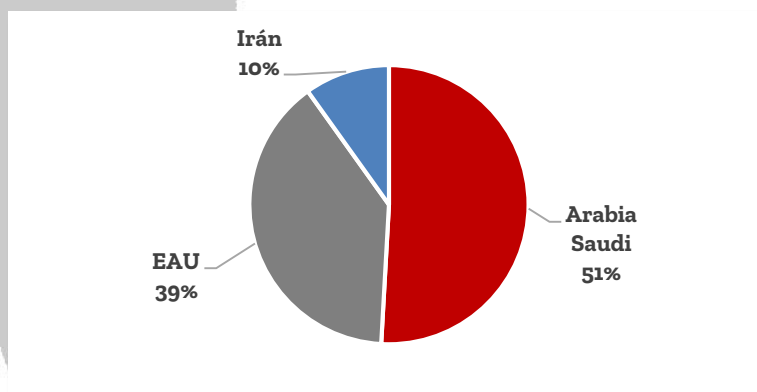
Se observa también que, desde 2015, año en el que se alcanza la cifra máxima de valor de las exportaciones españolas a la región, llegando a ser de 5.143 millones de euros. Desde ese momento, las exportaciones han caído progresivamente llegando a su punto menor en 2017, cuando se registraron unas importaciones por 4.454 millones de euros, un 5,15 % menos que 5 años antes.

Tabla 14. Exportaciones españolas a los países objetivo. Datos en millones de euros.

	Rk	2013	2014	2015	2016	2017	Var. 2013/17	Var. 2016/17
Arabia Saudí	1	2.374,57	2.275,95	3.097,54	2.364,30	2.267,07	-4,53%	-4,11%
EAU	2	2.008,16	1.643,20	1.812,37	1.754,40	1.747,56	-12,98%	-0,39%
Irán	3	314,10	293,31	233,25	360,01	440,30	40,18%	22,30%
Total		4.696,83	4.212,47	5.143,16	4.478,71	4.454,93	-5,15%	-0,53%

Fuente: elaboración propia Opera Global Business, a partir de datos de Estacom.

Gráfico 12. Peso de las exportaciones españolas a los países objetivo. 2017.



Fuente: elaboración propia Opera Global Business, a partir de datos de Estacom.

Exportación española a Arabia Saudí por sector

Se observa que los principales productos que se exportan desde España a Arabia Saudí son los materiales de construcción, la moda y la industria ferroviaria, ya que en 2017 supusieron cada una un 11 % del total de exportaciones (es decir, un 33 % en su conjunto).

A pesar de que en el último año, los materiales de construcción fueron los productos más exportados desde España a Arabia Saudí, se aprecia que su importancia ha disminuido en los últimos 5 años en un 8,24 %. Por el contrario, las importaciones saudíes de productos españoles relacionados con la industria ferroviaria han crecido en más de un 1432 % entre 2013 y 2017. El aumento de la importancia de este sector se debe a la creación de la línea de AVE entre La Meca y Medina, realizado por 12 empresas españolas en asociación con empresas locales saudíes. De hecho, hasta el momento, este proyecto es el mayor logrado por compañías españolas fuera de las fronteras nacionales.

“En los últimos años, las importaciones del sector ferroviario han crecido de forma muy significativa, como consecuencia de la creación por parte de una empresa española de la línea de AVE entre La Meca y Medina”

Además de lo comentado anteriormente, también cabe señalar el gran crecimiento del sector ocio para las exportaciones españolas, ya que entre 2013 y 2017 creció en un 313,44 %, demostrando el creciente interés de la población saudí por actividades de ocio y disfrute.

Como ya se comentó anteriormente, las importaciones de productos españoles de Arabia Saudí han disminuido en más de un 4,50 % en los últimos años. No obstante, se espera que las cifras mejoren en los próximos años, impulsadas principalmente por la industria ferroviaria.

En relación al sector agroalimentario, se observa que sumando todas las partidas del mismo supondrían un 14 % del total que España exporta al mercado saudí. Por lo que se trata de un sector a tener en cuenta, creciendo estas exportaciones en un 38,94 % en el último lustro. Dentro de este sector, los subsectores con mayor cuota de exportación a este destino son los productos de la industria agroalimentaria, ocupando un papel destacado los productos de alimentación infantil; las conservas hortofrutícolas; las frutas frescas (cítricos, manzanas y peras) y el aceite de oliva.

Tabla 15. Exportaciones españolas a Arabia Saudí por sector. Datos en millones de euros.

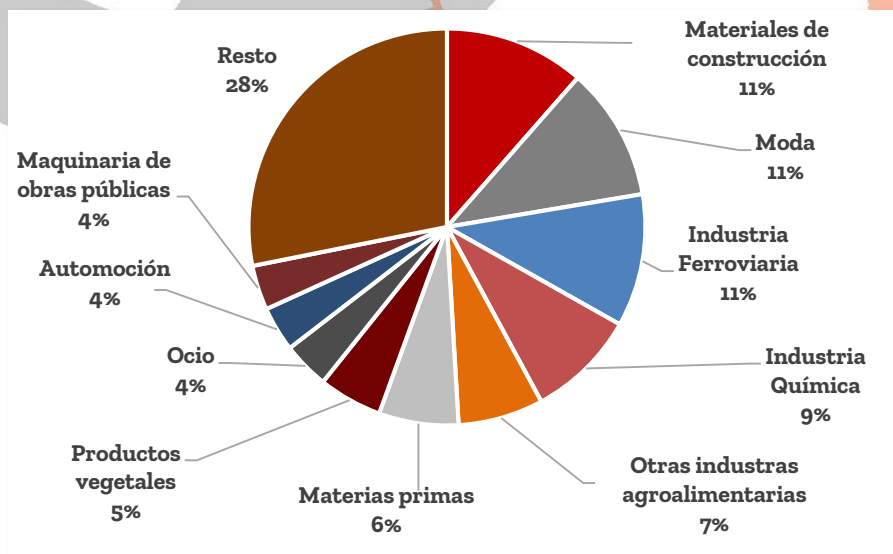
	2013	2014	2015	2016	2017	Var. 2013/17	Var. 2016/17
Materiales de construcción	283,13	280,74	322,96	303,63	259,81	-8,24%	-14,43%
Moda	190,57	212,16	285,34	256,58	246,76	29,49%	-3,83%
Industria Ferroviaria	16,01	85,12	217,55	172,81	245,34	1432,10%	41,97%
Industria Química	147,47	169,35	185,57	164,59	202,83	37,54%	23,23%
Otras industrias agroalimentarias	123,72	131,65	140,30	168,07	157,55	27,34%	-6,26%
Materias primas	162,74	173,61	199,01	239,25	147,16	-9,57%	-38,49%
Productos vegetales	65,24	77,76	113,77	119,40	117,69	80,40%	-1,43%

Arabia Saudí, EAU e Irán: Oportunidades comerciales y aspectos a tener en cuenta

Ocio	20,90	16,77	20,41	18,62	86,40	313,44%	364,04%
Automoción	109,38	118,42	139,90	224,64	82,93	-24,19%	-63,08%
Maquinaria de obras públicas	86,91	102,83	123,44	81,71	82,47	-5,11%	0,93%
Fundición	70,76	61,78	85,33	63,78	78,33	10,70%	22,81%
Maquinaria eléctrica	98,08	105,78	118,74	72,63	73,97	-24,58%	1,84%
Aeronáutica	608,52	262,23	477,39	20,50	69,96	-88,50%	241,21%
Hábitat	52,92	60,34	72,43	56,35	56,96	7,62%	1,08%
Equipos para colectividades	24,22	27,23	35,11	24,64	26,74	10,41%	8,51%
Defensa	0,00	0,00	0,38	0,00	12,95	311799,98%	341947,77%
Tecnología de envase	11,37	14,02	16,54	12,57	10,48	-7,84%	-16,67%
Resto	194,71	228,61	280,68	206,50	185,92	-4,51%	-9,97%
Total	2.374,57	2.275,95	3.097,54	2.364,30	2.267,07	-4,53%	-4,11%

Fuente: elaboración propia Opera Global Business, a partir de datos de Estacom.

Gráfico 13. Principales exportaciones españolas a Arabia Saudí por sector. 2017.



Fuente: elaboración propia Opera Global Business, a partir de datos de Estacom.

Exportación española a EAU por sector

En cuanto a las exportaciones españolas a EAU por sector se observa que el sector de la moda es el que tiene mayor peso económico y en 2017 supuso el 16 % de las exportaciones totales españolas al país. Además, con un crecimiento del 7,43 % entre 2013 y 2017 lo que equivale a un valor de 271,90 millones de euros en 2017, el sector de la moda se consolida como el más importante en EAU.

Arabia Saudí, EAU e Irán: Oportunidades comerciales y aspectos a tener en cuenta

No obstante, es importante mencionar la importancia que está adquiriendo el sector medioambiente para las exportaciones españolas a EAU, ya que, en los últimos 5 años ha crecido un 567,84 %, posicionándose en segundo lugar en el ranking de exportaciones españolas por sectores a EAU en 2017. De hecho, en el último año, ya representa un 11 % del total de exportaciones españolas al mercado emiratí.

“En los últimos años, las importaciones emiratíes del sector medioambiental han crecido exponencialmente, posicionándolo como el segundo más importante por detrás del sector textil”

Como ya se ha comentado y, al igual que ocurría con las importaciones de productos españoles a Arabia Saudí, las exportaciones nacionales a EAU también han descendido en los últimos años. De hecho, si se comparan las cifras de 2013 con las de 2017, se observa que el descenso ha sido de casi un 13 %. No obstante, en el último año, la caída ha sido menor, lo que permite ser optimistas de cara al futuro.

A pesar de que las exportaciones del sector agroalimentario no se encuentran entre las principales a nivel de subpartida, en su conjunto este sector supone el 18 % del total exportado a EAU por España. Se observa que entre 2013 y 2017, han crecido un 2,16 %. Destacando la alimentación animal, que supone en torno a 1/3 del total, seguida por las frutas y el aceite de oliva. El crecimiento de las exportaciones de conservas de pescados y mariscos, sector en el que Galicia es especialmente fuerte.

Además, cabe destacar el crecimiento de la importación de vino español, ya que es un indicador importante de la cantidad de población extranjera que hay en el país (de no ser así las exportaciones de bebidas alcohólicas serían inexistentes al tratarse de un país de religión musulmana).

Tabla 16. Exportaciones españolas a EAU por sector. Datos en millones de euros.

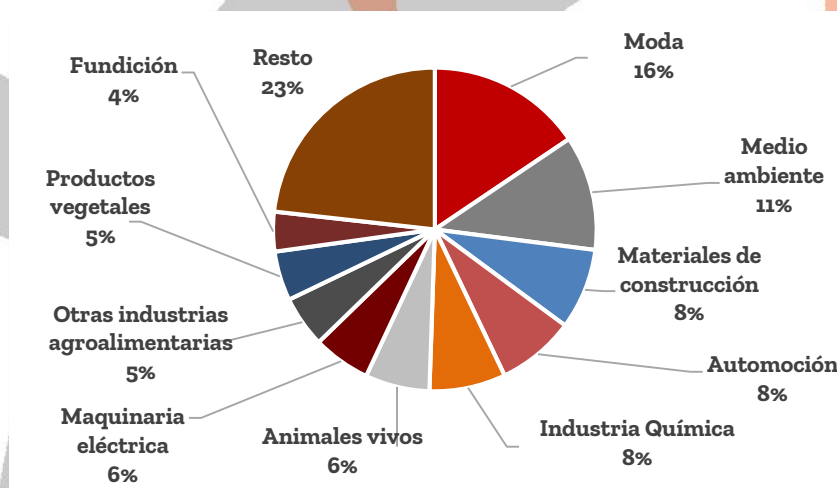
	2013	2014	2015	2016	2017	Var. 2013/17	Var. 2016/17
Moda	253,10	274,30	308,62	292,21	271,90	7,43%	-6,95%
Medio ambiente	30,01	84,01	133,74	100,82	200,44	567,84%	98,81%
Materiales de construcción	109,16	116,95	134,77	161,87	141,19	29,34%	-12,78%
Automoción	102,81	153,29	144,58	135,04	136,30	32,58%	0,94%
Industria Química	108,19	111,87	126,07	133,42	133,34	23,25%	-0,06%
Animales vivos	160,70	160,99	133,98	121,37	112,61	-29,93%	-7,22%
Maquinaria eléctrica	75,64	94,71	114,88	107,48	100,66	33,09%	-6,34%
Otras industrias agroalimentarias	39,16	56,55	65,36	74,57	89,50	128,52%	20,02%
Productos vegetales	87,27	76,54	102,79	95,47	86,35	-1,05%	-9,55%
Fundición	49,65	46,99	52,44	58,09	69,27	39,50%	19,24%
Hábitat	44,73	58,31	65,95	67,54	56,96	27,34%	-15,67%
Materias primas	71,17	96,83	57,00	59,31	41,41	-41,82%	-30,18%
Equipos electrónicos	29,43	32,38	61,19	38,60	40,20	36,58%	4,15%

Arabia Saudí, EAU e Irán: Oportunidades comerciales y aspectos a tener en cuenta

Maquinaria de obras públicas	50,58	52,92	62,88	57,69	36,53	-27,79%	-36,69%
Ocio	20,49	13,85	18,17	15,07	35,93	75,37%	138,44%
Industria cerámica	32,32	35,33	35,97	28,76	32,32	-0,01%	12,37%
Equipos para manipulación de fluidos	41,83	35,04	35,19	38,61	26,07	-37,69%	-32,49%
Equipos para colectividades	17,94	21,55	31,07	26,34	24,42	36,14%	-7,29%
Demás maquinaria industrial	6,25	25,12	23,41	35,75	15,81	153,02%	-55,79%
Tecnología de envase y embalaje	5,62	7,34	7,18	12,23	10,59	88,46%	-13,42%
Resto	672,09	88,33	97,14	94,16	85,78	-87,24%	-8,90%
Total	2.008,16	1.643,20	1.812,37	1.754,40	1.747,56	-12,98%	-0,39%

Fuente: elaboración propia Opera Global Business, a partir de datos de Estacom.

Gráfico 14. Principales exportaciones españolas a EAU por sector. 2017.



Fuente: elaboración propia Opera Global Business, a partir de datos de Estacom.

Exportación española a Irán por sector

Como ya se ha comentado anteriormente, las importaciones de productos españoles de Irán son las únicas que han crecido de los tres países analizados. De hecho, entre 2013 y 2017 se ha registrado un crecimiento del 40,18 % de las exportaciones españolas al país. A pesar de esto, el peso de las importaciones de Irán todavía no es muy significativo.

En este punto destacan las importaciones de materiales industriales y productos relacionados con los sectores industriales, siendo el más importante el de la industria química, que en 2017, supuso el 11 % de las exportaciones españolas a Irán. A este le siguen las importaciones de equipos para la manipulación de fluidos y de fundición que representan un 9 % de la cuota de importaciones cada uno.

“Cabe destacar las importaciones de productos relacionados con la industria, especialmente de la industria química”

En líneas generales se observa un crecimiento generalizado de las exportaciones españolas a Irán por producto, siendo excepciones a esta tendencia positiva las importaciones de maquinaria eléctrica (-20,93 %) y de materias primas (-20,24 %). Dentro de esta tendencia positiva destaca el sector de la fundición que registró un crecimiento del 211,32 % entre 2013 y 2017 y el de medioambiente, que pasó de ser un sector sin apenas importancia en 2013 a situarse en la posición 6º en 2017, con un crecimiento del 3326,98 %.

Las exportaciones españolas de productos agroalimentarios cuenta con un peso en el total del 10 %, observándose como en los últimos años cómo las cifras han crecido considerablemente, convirtiendo el mercado iraní en una gran oportunidad, especialmente para las empresas de conserveras, industrias alimentarias en general, zumos, aceites de oliva y pescados y mariscos.

Tabla 17. Exportaciones españolas a Irán por sector. Datos en millones de euros.

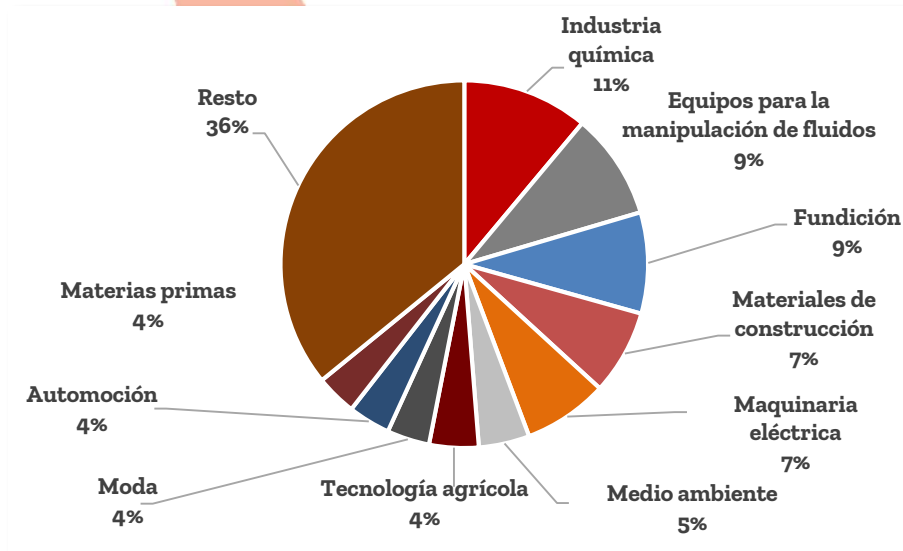
	2013	2014	2015	2016	2017	Var. 2013/17	Var. 2016/17
Industria química	33,56	36,66	35,34	46,11	54,90	63,61%	19,07%
Equipos para la manipulación de fluidos	23,54	17,13	8,43	23,23	46,31	96,74%	99,33%
Fundición	14,15	22,57	15,52	32,12	44,06	211,32%	37,18%
Materiales de construcción	22,17	24,38	19,48	37,84	36,98	66,80%	-2,30%
Maquinaria eléctrica	46,73	34,57	19,46	17,19	36,95	-20,93%	114,91%
Medio ambiente	0,65	25,88	11,87	25,26	22,12	3326,98 %	-12,44%
Tecnología agrícola	7,74	11,64	13,61	29,09	21,55	178,41%	-25,92%
Moda	3,80	3,76	4,97	8,90	18,54	387,65%	108,33%
Automoción	16,97	16,66	8,27	15,16	18,37	8,26%	21,16%
Materias primas	22,26	14,72	17,46	17,55	17,75	-20,24%	1,12%
Demás maquinaria industrial	1,83	3,24	2,13	2,58	15,07	721,92%	483,61%
Maquinaria de obras públicas	15,66	14,25	20,97	16,52	13,61	-13,04%	-17,59%
Otras industrias alimentarias	57,03	8,53	9,90	19,58	13,23	-76,81%	-32,44%
Animales vivos	2,02	2,63	2,50	6,94	11,82	486,04 %	70,23%
Productos vegetales	1,95	3,86	2,68	9,38	10,34	428,87%	10,22%
Industria cerámica	9,75	12,40	12,12	8,76	7,24	-25,73%	-17,36%
Ocio	3,37	4,53	2,19	5,32	5,70	69,44%	7,28%
Tecnología para la industria alimentaria	2,31	13,48	2,55	2,29	4,34	87,84%	89,89%
Equipamiento sanitario	3,71	2,42	3,22	3,59	4,10	10,55%	14,15%
Equipamiento para colectividades	2,47	1,40	1,14	1,91	2,92	18,25%	52,71%

Arabia Saudí, EAU e Irán: Oportunidades comerciales y aspectos a tener en cuenta

Resto	22,45	18,60	19,46	30,67	34,39	53,23%	12,14%
Total	314,10	293,31	233,25	360,01	440,30	40,18%	22,30%

Fuente: elaboración propia Opera Global Business, a partir de datos de Estacom.

Gráfico 15. Principales exportaciones españolas a Irán por sector. 2017.



Fuente: elaboración propia Opera Global Business, a partir de datos de Estacom.

4.2. Exportación gallega a los países objetivo

A diferencia de lo que ocurre con las exportaciones españolas, cuyo principal país de destino es Arabia Saudí, debido principalmente a la industria ferroviaria, el principal destino de las exportaciones gallegas es EAU, gracias a la fuerte importación de moda y textil.

En general, se observa que, entre 2013 y 2017, las exportaciones gallegas a los tres países han descendido un 13,48 % en total. No obstante, se aprecia que esta cifra es tan elevada como consecuencia de la caída de un 33 % de las exportaciones gallegas a Irán en los últimos 5 años.

Además, se observa que la cuota de las exportaciones gallegas a los tres países está más repartida que en el caso nacional y, de hecho, en 2017, EAU supuso el 41 % de las exportaciones gallegas, seguido muy de cerca por Arabia Saudí, con un porcentaje del 37 % y de Irán con un modesto 22 % del total.

“El principal socio comercial de Galicia es EAU, receptor del 41 % de las exportaciones gallegas, seguido por Arabia Saudí con un 37 % y de Irán con un 22 %”

No obstante, se aprecian diferentes tendencias en función del país, siendo Irán el único que presenta crecimiento positivo de las importaciones gallegas entre 2016 y 2017. Además, es interesante resaltar el repunte de las exportaciones desde Galicia a Irán, que entre 2014 y

Arabia Saudí, EAU e Irán: Oportunidades comerciales y aspectos a tener en cuenta

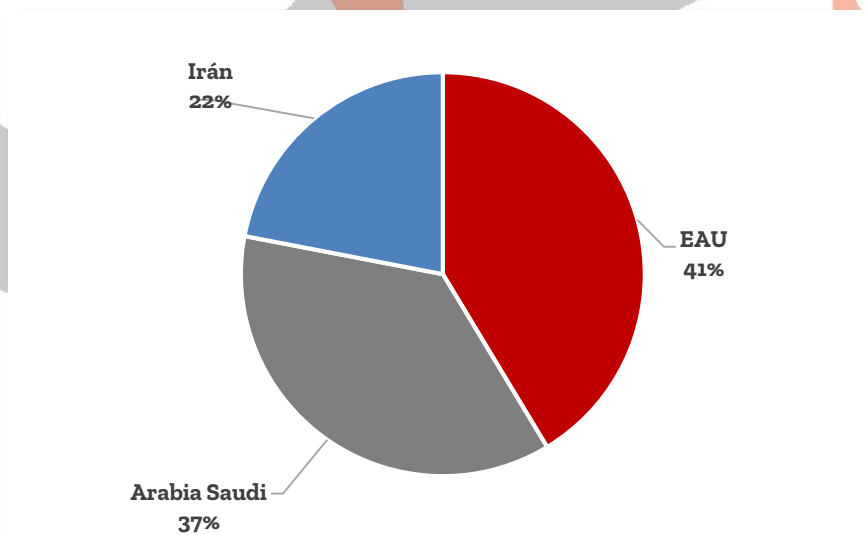
2015 fueron casi inexistentes y en el último año registrado supusieron casi 33 millones de euros.

Tabla 18. Exportaciones gallegas a los países objetivo. Datos en millones de euros.

	Rk	2013	2014	2015	2016	2017	Var. 2013/17	Var. 2016/17
EAU	1	66,49	107,73	71,08	71,34	61,83	-7,00%	-13,33%
Arabia Saudí	2	57,27	61,57	58,50	60,28	54,81	-4,31%	-9,08%
Irán	3	49,02	3,68	4,07	26,58	32,86	-32,97%	23,59%
Total		172,78	172,98	133,65	158,20	149,49	-13,48%	-5,50%

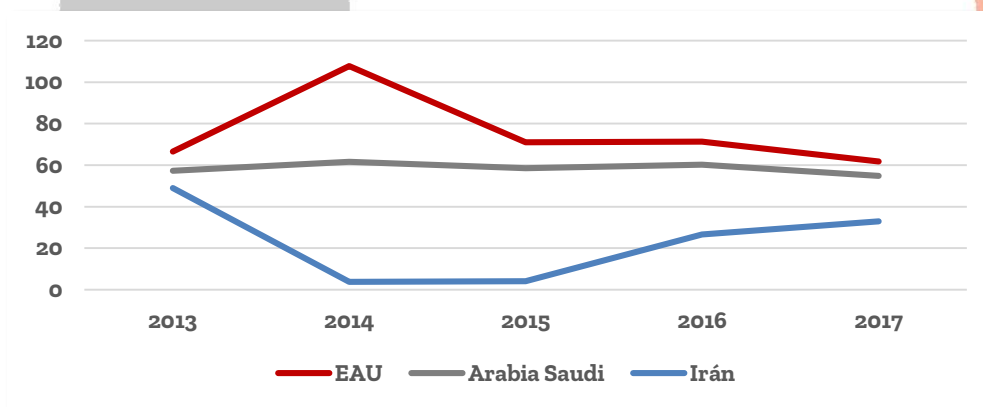
Fuente: elaboración propia Opera Global Business, a partir de datos de Estacom.

Gráfico 16. Peso de las exportaciones gallegas a los países objetivo. 2017.



Fuente: elaboración propia Opera Global Business, a partir de datos de Estacom.

Gráfico 17. Evolución de las exportaciones gallegas a los países objetivo. Datos en millones de euros.



Fuente: elaboración propia Opera Global Business, a partir de datos de Estacom.

Exportación gallega a Arabia Saudí

Se observa que el sector moda es el que mayor importancia tiene para las exportaciones gallegas. De hecho, en 2017, supuso un 54 % del total de las exportaciones gallegas a Arabia Saudí, más del doble que el resto de todas las importaciones.

Además, se observa que, entre 2013 y 2017, las exportaciones de los principales sectores han aumentado, especialmente los relacionados con el equipamiento para colectividades, sector que se posiciona segundo tras el textil con un crecimiento del 163,25 % en 5 años.

En cuanto a los sectores históricamente importantes para Galicia, como son el sector naval y los pescados y mariscos, se observa que, el primero no llega a suponer un 1 % del total de exportaciones gallegas a Arabia Saudí, mientras que el segundo ha registrado un descenso del 85,63 % entre 2013 y 2017.

Con respecto al sector naval, se esperaba un crecimiento en los próximos años, gracias a un contrato firmado con Arabia Saudí por 1.800 millones de euros y que beneficiaría especialmente a la industria naval gaditana pero también a la ferrolana. No obstante, la crisis diplomática derivada de la negativa del actual gobierno español a vender armamento al gobierno saudí ha provocado grandes tensiones entre ambos países poniendo en peligro la vigencia del contrato naval, fundamental para la industria española y ferrolana.

Al igual que en el caso español, conviene precisar el aporte del sector agroalimentario, que a este destino supone actualmente solo el 1,5 % del total de las exportaciones gallegas a este destino. Puntualizando en productos con mayor crecimiento a los lácteos, las conservas de pescados y mariscos y los productos de confitería.

"Se espera que las exportaciones del sector naval repunten en los próximos años gracias al contrato firmado entre España y Arabia Saudí"

Tabla 19. Exportaciones gallegas a Arabia Saudí por sector. Datos en millones de euros.

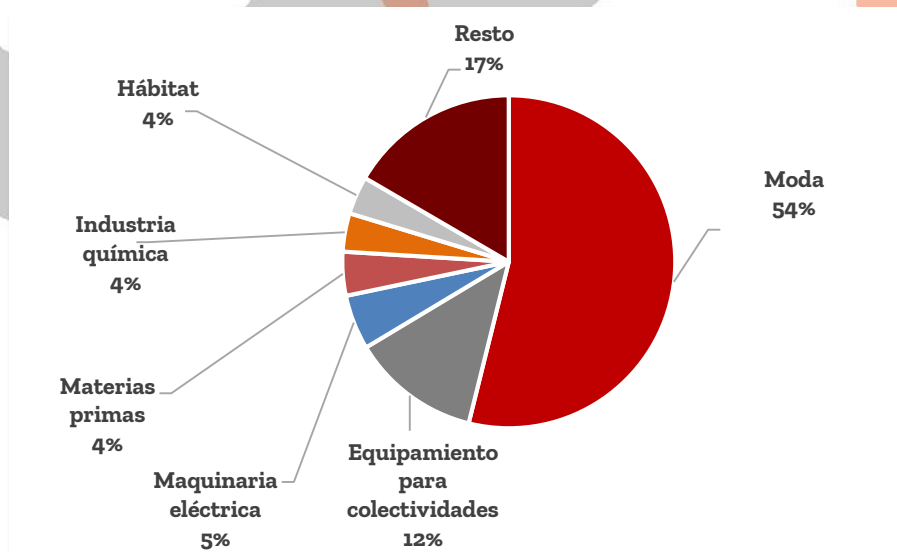
	2013	2014	2015	2016	2017	Var. 2013/17	Var. 2016/17
Moda	27,29	23,05	28,77	29,13	29,53	8,21%	1,37%
Equipamiento para colectividades	2,61	2,55	2,41	4,28	6,86	163,25%	60,23%
Maquinaria eléctrica	11,02	8,59	7,75	4,52	2,92	-73,52%	-35,45%
Materias primas	2,21	1,58	3,43	1,81	2,34	5,75%	28,85%
Industria química	1,84	3,47	3,15	3,26	2,05	11,09%	-37,23%
Hábitat	0,96	0,23	0,19	1,20	2,02	110,43%	68,85%
Materiales de construcción	1,16	4,48	2,26	2,41	1,85	59,96%	-23,10%
Equipos de protección	1,75	2,78	3,65	2,62	1,67	-4,45%	-36,14%
Fundición	0,55	1,04	1,15	1,38	1,17	111,19%	-15,09%
Componentes industriales	0,05	0,41	0,15	0,19	0,81	1613,67%	315,67%

Arabia Saudí, EAU e Irán: Oportunidades comerciales y aspectos a tener en cuenta

Componentes informáticos	0,03	0,01	0,02	0,48	0,68	2225,48%	42,84%
Otras industrias agroalimentarias	0,97	0,53	0,57	0,39	0,53	-45,23%	34,44%
Equipos para la manipulación de fluidos	1,65	1,30	0,78	0,91	0,46	-72,30%	-49,81%
Automoción	1,64	0,39	0,99	0,19	0,44	-73,27%	130,16%
Tecnología de envase	0,29	0,22	0,11	0,30	0,35	19,75%	18,96%
Pescados y mariscos	2,03	0,91	1,07	2,23	0,29	-85,63%	-86,92%
Ocio	0,48	0,91	0,48	0,19	0,28	-41,39%	49,36%
Medio ambiente	0,03	0,00	0,36	0,17	0,12	274,44%	-29,98%
Naval	0,00	7,12	0,02	0,06	0,03	-	-50,57%
Industria cerámica	0,07	0,11	0,38	0,00	0,01	-85,07%	855,26%
Resto	0,65	1,88	0,82	4,56	0,40	-37,92%	-91,18%
Total	57,27	61,57	58,50	60,28	54,81	-4,31%	-9,08%

Fuente: elaboración propia Opera Global Business, a partir de datos de Estacom.

Gráfico 18. Principales exportaciones gallegas a Arabia Saudí por sector. 2017.



Fuente: elaboración propia Opera Global Business, a partir de datos de Estacom.

Exportación gallega a EAU

Gracias a empresas como Inditex (que cuenta actualmente con 63 establecimientos en el país), Textil Lonia y Adolfo Domínguez, el sector textil gallego es un referente a nivel nacional e internacional y, por tanto, se trata de un sector de gran peso en lo que a exportación se refiere.

Como ya se comentó, el sector moda es el principal sector del que importa EAU desde España. Dentro de las importaciones españolas totales, las gallegas suponen un 12,64 % del total nacional, muestra de la gran importancia que tiene. En total, el sector moda

Arabia Saudí, EAU e Irán: Oportunidades comerciales y aspectos a tener en cuenta

representa un 56 % del total de importaciones emiratíes desde Galicia. Al igual que ocurría con Arabia Saudí, el sector textil representa más que todos los demás juntos. No obstante, a pesar del peso del sector, en los últimos 5 años se ha registrado un descenso del valor de las exportaciones españolas a EAU del 10,47 %.

“Gracias a empresas como Inditex, Adolfo Domínguez o Textil Lonia, el sector moda se posiciona como el de mayor importancia en las relaciones comerciales entre Galicia y EAU”

Además del sector moda, resulta interesante mencionar las exportaciones de pescados y mariscos al país, ya que estas crecieron un 612,54 % entre 2013 y 2017. Aunque todavía no representan una cuota de mercado significativa, las perspectivas para el sector son positivas, y se espera que en los próximos años las cifras sigan aumentando, ya que se trata de un sector aun no muy conocido.

En cuanto al conjunto de productos agroalimentarios, se observa que estos tienen una participación del 2 % del total gallego exportado a este mercado. Considerando subproductos con mayor potencial a: productos lácteos, pescados y mariscos y sus conservas, así como los vinos.

Tabla 20. Exportaciones gallegas a EAU. Datos en millones de euros.

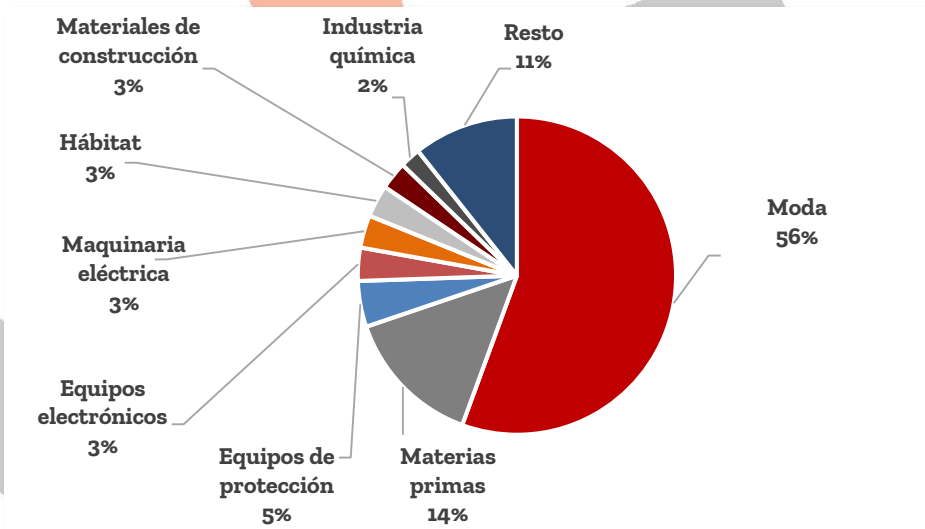
	2013	2014	2015	2016	2017	Var. 2013/17	Var. 2016/17
Moda	38,39	46,49	41,97	38,31	34,37	-10,47%	-10,29%
Materias primas	6,70	5,79	6,36	6,51	8,79	31,07%	34,97%
Equipos de protección	3,70	4,77	5,48	4,44	2,88	-22,11%	-35,04%
Equipos electrónicos	1,52	1,60	1,28	2,79	2,08	36,76%	-25,36%
Maquinaria eléctrica	1,00	1,09	1,74	2,02	2,04	104,02%	1,14%
Hábitat	1,41	1,87	2,28	2,78	2,02	43,14%	-27,26%
Materiales de construcción	1,12	0,68	1,08	2,02	1,76	56,91%	-12,98%
Industria química	0,78	0,91	0,85	1,58	1,29	65,53%	-18,39%
Equipamiento para colectividades	1,55	0,65	2,19	2,60	1,07	-30,95%	-58,78%
Fundición	0,37	0,18	0,60	1,26	1,00	167,47%	-20,65%
Demás maquinaria industrial	0,75	1,42	1,19	1,92	0,88	17,05%	-54,06%
Pescados y mariscos	0,08	0,26	0,45	0,35	0,59	612,54%	67,85%
Otras industrias agroalimentarias	1,48	2,14	0,49	0,43	0,45	-69,67%	5,34%
Equipos de manipulación de fluidos	0,44	1,60	0,24	0,62	0,42	-4,57%	-32,06%
Tecnología de envase	0,19	0,20	0,12	0,31	0,42	118,57%	33,97%
Ocio	4,67	0,58	0,48	0,37	0,26	-94,43%	-28,93%
Tecnología para la industria alimentaria	0,12	0,78	0,13	0,19	0,17	41,42%	-12,54%

Arabia Saudí, EAU e Irán: Oportunidades comerciales y aspectos a tener en cuenta

Maquinaria de obras públicas	0,19	0,23	0,54	0,66	0,16	-19,10%	-76,25%
Medio ambiente	0,14	30,81	0,11	0,45	0,15	8,43%	-66,80%
Maquinaria de fabricación avanzada	0,30	0,32	0,00	0,01	0,07	-75,35%	912,69%
Resto	1,55	5,37	3,48	1,72	0,96	-38,24%	-44,30%
Total	66,49	107,73	71,08	71,34	61,83	-7,00%	-13,33%

Fuente: elaboración propia Opera Global Business, a partir de datos de Estacom.

Gráfico 19. Principales exportaciones gallegas a EAU por sector. 2017.



Fuente: elaboración propia Opera Global Business, a partir de datos de Estacom.

Exportación gallega a Irán

De los tres países analizados, las importaciones de productos españoles a Irán son las que menos peso tienen y lo mismo sucede con las gallegas, que en 2017 representaron tan solo 32,86 millones de euros.

En lo referente a las exportaciones gallegas por sector, se observa que el sector textil apenas tiene importancia en Irán. Esto se debe a que, los ya mencionados gigantes de la moda gallegos como son Inditex y Textil Lonia no están presentes en el país.

Se observa que, las exportaciones gallegas de maquinaria eléctrica son las que tienen mayor importancia en Irán, ya que en 2017 supusieron un 77 % del total, una cuota de mercado muy superior al de la automoción, que ocupa el segundo lugar en el ranking. Con respecto al sector automovilístico, cabe destacar su espectacular crecimiento del 929,16 % en los últimos 5 años, lo que lo posiciona como un sector muy interesante.

"El principal sector de exportación gallega a Irán es la maquinaria eléctrica, que supuso en el último año un 77 % del total de exportaciones"

Arabia Saudí, EAU e Irán: Oportunidades comerciales y aspectos a tener en cuenta

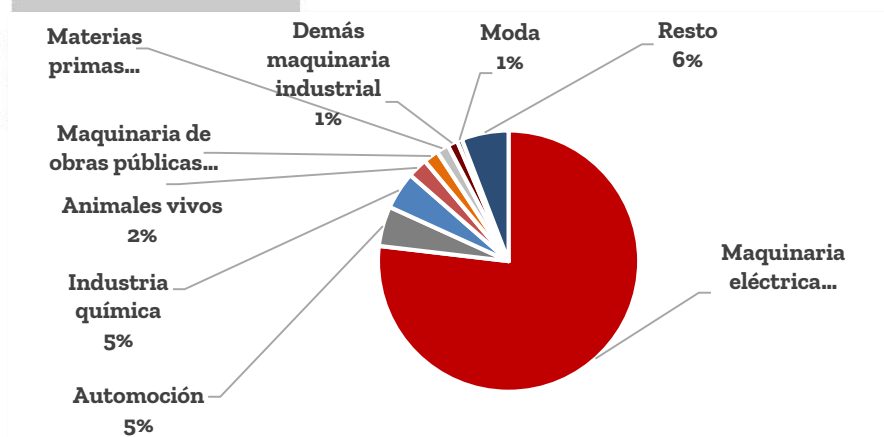
Para el caso del sector agroalimentario gallego, se observa que este representa el 6 % de las exportaciones a este destino. Los subsectores agroalimentarios que presentan un mayor potencial de exportación al mercado iraní son los pescados y mariscos, los productos cárnicos y el aceite de oliva.

Tabla 21. Exportaciones gallegas a Irán. Datos en millones de euros.

	2013	2014	2015	2016	2017	Var. 2013/17	Var. 2016/17
Maquinaria eléctrica	43,30	0,00	0,00	7,03	25,25	-41,67%	259,02%
Automoción	0,16	0,01	0,02	4,02	1,62	929,16%	-59,67%
Industria química	0,78	0,28	0,94	1,90	1,53	96,71%	-19,92%
Animales vivos	0,74	0,89	0,63	0,72	0,81	9,90%	13,60%
Maquinaria de obras públicas	2,32	1,81	0,87	0,92	0,62	-73,35%	-32,94%
Materias primas	1,24	0,05	0,59	1,07	0,50	-59,88%	-53,54%
Demás maquinaria industrial	0,01	0,00	0,02	0,25	0,41	3377,13%	66,75%
Moda	0,15	0,25	0,17	0,26	0,20	31,89%	-21,19%
Industria de la ciencia	0,03	0,12	0,04	0,13	0,20	563,50%	58,89%
Materiales de construcción	0,00	0,00	0,00	0,01	0,19	-	1328,96%
Otras industrias agroalimentarias	0,00	0,00	0,28	0,90	0,18	2452471%	-80,16%
Fundición	0,00	0,00	0,00	1,62	0,12	-	-92,54%
Tecnología de envase	0,02	0,01	0,00	0,01	0,08	316,05%	1069,45%
Hábitat	0,02	0,00	0,00	0,01	0,06	154,54%	365,44%
Equipos de protección	0,00	0,00	0,00	0,02	0,01	100,30%	-59,45%
Resto	0,25	0,26	0,50	7,71	1,08	334,43%	-85,98%
Total	49,02	3,68	4,07	26,58	32,86	-32,97%	23,59%

Fuente: elaboración propia Opera Global Business, a partir de datos de Estacom.

Gráfico 20. Principales exportaciones gallegas a Irán por sector. 2017.



Fuente: elaboración propia Opera Global Business, a partir de datos de Estacom.

Importancia de las exportaciones gallegas con respecto a las españolas

En general, las exportaciones desde Galicia a los mercados objetivo no son muy elevadas. De hecho, en 2017, la exportación gallega supuso un 2,13 % del total de exportación española, porcentaje que no resulta muy significativo a nivel nacional.

"La exportación gallega supuso un 2,13 % del total de exportación española"

En lo que se refiere a las exportaciones por país, se observa que la importancia de las empresas gallegas en Arabia Saudí y EAU aumentó en los últimos años un 0,23 % y un 6,86 % respectivamente, principalmente gracias a la fuerte presencia de la industria textil gallega en estos mercados.

Por su parte, la importancia de las exportaciones gallegas a Irán ha disminuido con respecto a las españolas en los últimos años, desde un 15,61 % en 2013 hasta el 7,46 % registrado en 2017. Esto se debe a la caída de las importaciones de maquinaria gallega entre 2013 y 2017.

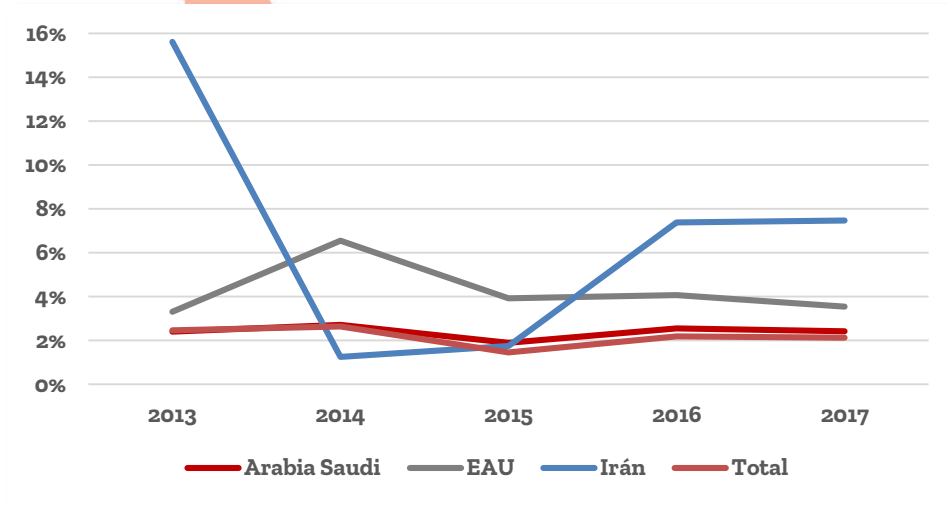
Tabla 22. % de las importaciones gallegas sobre el total español. Datos en millones de euros.

		2013	2014	2015	2016	2017	Var. 2013/17	Var. 2016/17
ESP	Arabia Saudí	2.374,57	2.275,95	3.097,54	2.364,30	2.267,07	-4,53%	-4,11%
	EAU	2.008,16	1.643,20	1.812,37	1.754,40	1.747,56	-12,98%	-0,39%
	Irán	314,10	293,31	233,25	360,01	440,30	40,18%	22,30%
	Total	4.696,83	4.212,47	5.143,16	4.478,71	4.454,93	-5,15%	-0,53%
GAL	Arabia Saudí	57,27	61,57	58,50	60,28	54,81	-4,31%	-9,08%
	EAU	66,49	107,73	71,08	71,34	61,83	-7,00%	-13,33%
	Irán	49,02	3,68	4,07	26,58	32,86	-32,97%	23,59%
	Total	115,51	111,41	75,15	97,92	94,69	-18,02%	-3,30%
% GAL/ESP	Arabia Saudí	2,41%	2,71%	1,89%	2,55%	2,42%	0,23%	-5,18%
	EAU	3,31%	6,56%	3,92%	4,07%	3,54%	6,86%	-12,99%
	Irán	15,61%	1,26%	1,75%	7,38%	7,46%	-52,18%	1,06%
	Total	2,46%	2,64%	1,46%	2,19%	2,13%	-13,57%	-2,79%

Fuente: elaboración propia Opera Global Business, a partir de datos de Estacom.

**Arabia Saudí, EAU e Irán:
Oportunidades comerciales y aspectos a tener en cuenta**

Gráfico 21. Evolución de las exportaciones gallegas sobre el total español.



Fuente: elaboración propia Opera Global Business, a partir de datos de Estacom.

5. Tendencias de consumo en el mercado

Los consumidores de Oriente Medio muestran unas preferencias y gustos condicionantes de los productos que consumen. Esto se debe a las características particulares en cuanto a religión, costumbres y tradiciones. Es importante que todos estos factores se tengan en cuenta a la hora de preparar la mejor estrategia comercial para abordar el mercado.

“Los consumidores muestran unas características particulares en cuanto a gustos y preferencias”

En general, los tres países muestran unas características compartidas:

- Importancia de las marcas: son consumidores de productos de calidad y las marcas sirven como muestra de estatus y prestigio.
- Comprar es considerado un acto social. En general, se observa que suelen prestar menos atención a las características específicas del producto y se centran en los productos que le han sido recomendados por amigos o conocidos.
- Los consumidores hacen compras basadas en el estatus y en lo que el producto representa para ellos. No suelen hacer compras basadas en las características prácticas del producto.
- Es muy importante respetar la religión y el idioma, ya que son partes fundamentales de la vida en estos países. Es importante que los productos y la publicidad de los mismos sea respetuoso con la parte más conservadora de la sociedad.

Arabia Saudí

Con un PIB per cápita elevado y una edad media de 29 años, el consumidor saudita se perfila como una persona joven con un poder adquisitivo alto. Además, se debe tener en cuenta la elevada tasa de natalidad del país, en el que las familias tienen una media de integrantes de la familia de entre 7 y 10 miembros.

Así pues, el aumento de la población, la renta per cápita y la urbanización son los factores clave que configuran el mercado saudita como un mercado de interés y lleno de oportunidades para las empresas españolas y gallegas.

“El aumento de la población, la renta per cápita y la urbanización son factores que perfilan el mercado saudí como un mercado de grandes posibilidades para las empresas gallegas”

En general, el producto español y, por tanto el gallego, tiene buena acogida en Arabia, ya que se asocia al producto europeo, que está considerado un producto de gran cantidad y seguro. Gracias a esta percepción, existe por parte del consumidor saudita una predisposición hacia los productos españoles/gallegos.

EAU

Como ya se ha mencionado, EAU cuenta con una de las rentas per cápita más elevadas del mundo. Esto ha provocado que, en los últimos años, mucha población extranjera haya

Arabia Saudí, EAU e Irán: Oportunidades comerciales y aspectos a tener en cuenta

decidido mudarse al país. Tanto es así que, en la actualidad, se estima que casi el 80 % de la población son expatriados.

En el país predomina la población masculina y joven. Además, muchos de estos expatriados han llevado consigo algunos de sus productos nativos y hábitos, cambiando las tendencias de consumo de la región y haciendo que exista una gran diversidad de productos.

En cuanto a los productos españoles, se observa que son bastante conocidos y, al igual que ocurría en Arabia Saudí, se consideran de calidad similar a la de otros países europeos pero con la ventaja añadida de que tienen menor precio.

“Los productos españoles son bastante conocidos en el país y se consideran de calidad”

De esta forma, se observa que las empresas españolas y gallegas tienen una oportunidad dentro de EAU, gracias a la diversidad de la demanda abierta a nuevos productos, a la buena fama de la que gozan los productos españoles y europeos y al aumento de la población que cada vez demanda más bienes y servicios.

Irán

Con una edad media de 30 años, la población iraní es joven. De hecho, se estima que un 60 % de la población es menor de 30. Además, el país cuenta con 80 millones de habitantes, siendo el 2º país más habitado de Oriente Medio, por detrás de Egipto.

En general, se trata de un mercado muy activo. No obstante, el consumo ha caído en los últimos años como consecuencia de la alta tasa de desempleo entre los jóvenes. Además, el mercado se caracteriza por presentar grandes desigualdades económicas.

“Se trata de un mercado atractivo con un elevado número de clientes potenciales. No obstante, existen grandes desigualdades económicas”

Al igual que ocurre en los otros dos países, la imagen de los productos españoles en Irán es positiva, ya que son considerados productos de calidad y fiabilidad, al igual que los productos de otros países de Europa. Además, al igual que ocurría en EAU, se perciben como productos más asequibles económicamente.

6. Oportunidades comerciales y de inversión para empresas gallegas

6.1. Oportunidades comerciales

Para la extracción de oportunidades comerciales se tienen en cuenta los análisis realizados en puntos anteriores, por lo que las expresadas a continuación tienen su base en el cruce de importaciones de los mercados, exportaciones españolas y gallegas a los mismos, así como con tendencias de consumo observadas.

Con todo ello, las oportunidades para la exportación gallega a los países analizados se concreta en:

Textil

- Aumento de las exportaciones de textil en EAU y Arabia Saudita.
- Creciente occidentalización en los países.
- Fortaleza del sector textil gallego con marcas conocidas e importantes.
- En Irán, se trata de un sector de escasa relevancia.

Automóvil

- Sector importante para las exportaciones españolas en los tres países
- En crecimiento en EAU e Irán

Naval

- Previsible aumento de las exportaciones españolas a causa del contrato firmado con Arabia Saudita.

Agroalimentario

- La escasa producción alimentaria de estos países los convierte en importadores netos.
- Dentro del sector agroalimentario, las importaciones de pescados y mariscos están creciendo en los tres países.
- Los productos cárnicos tienen una gran posibilidad en Arabia Saudita gracias a la reciente apertura del mercado.
- Los productos vegetales son los más demandados en estos mercados.
- Oportunidad para las empresas vinícolas gallegas en EAU, cuyas importaciones de vino español están aumentando.

Maquinaria y sector industrial

- Son sectores de gran importancia para los tres países y de los principales en cuanto a importaciones de productos españoles.

6.2. Oportunidades de inversión

- Arabia Saudita

El principal sector económico del país es el petrolero. A este le siguen las franquicias, el sector turismo y el bancario, siendo estas las más favorables para la inversión extranjera.

Por otro lado, se desaconseja la inversión en empresas de telecomunicaciones o en eléctricas.

El gobierno saudí está intentando estimular la asociación de las empresas extranjeras con las locales por medio de ayudas y beneficios para las compañías que compartan su capital.

Además, los inversionistas extranjeros que contraten a nacionales, tienen acceso a una serie de ventajas.

“El gobierno saudí está intentando estimular la inversión extranjera y la asociación de las empresas locales con las internacionales por medio de la concesión de beneficios”

Cabe destacar que, en los últimos años, el gobierno ha creado 6 “ciudades económicas” en Riad, Jeddah, Damman, Qaseem, Al-Ahsa y La Meca para atraer inversión extranjera.

También se está negociando la creación de una zona de libre comercio entre los países del Golfo.

En la actualidad, los extranjeros pueden invertir en cualquier sector económico (excepto los que figuren en la “lista negra”). No obstante, existe una Autoridad General de Inversión de Arabia Saudí que cuenta con un Centro de Servicio al Inversor para facilitar la inversión extranjera.

- EAU

Los principales sectores para la inversión extranjera en el país son el gas y el petróleo. Además, se consideran sectores de oportunidad el inmobiliario, servicios y el agroalimentario.

Por otro lado, se desaconseja invertir en telecomunicaciones y correo ya que se trata de monopolios de difícil acceso. Por su parte, la industria petrolera es un sector nacional protegido.

“Los sectores más atractivos para la inversión extranjera son el inmobiliario, servicios y el agroalimentario”

En general, en la actualidad no hay mecanismos de incentivos a la inversión. No obstante, en los últimos años, el emirato de Abu Dhabia ha desarrollado una política con el objetivo de atraer inversiones extranjeras.

Además, EAU ha firmado 32 acuerdos de protección de las inversiones.

**Arabia Saudí, EAU e Irán:
Oportunidades comerciales y aspectos a tener en cuenta**

- Irán

En la actualidad existe un organismo estatal, dependiente del Ministerio de Economía y Finanzas, que se encarga de ayudar a los inversores extranjeros que quieran invertir en el país.

Además, existen acuerdos bilaterales entre España e Irán para proteger la inversión española en territorio iraní.

También existen otros incentivos a la inversión. No obstante, estos son decretados por el gobierno iraní y no se rigen por un planteamiento sistematizado ni permanente.

Irán cuenta con dos zonas de promoción de la inversión: las Zonas de Libre Comercio y las Zonas Económicas Especiales, ambas zonas regidas por leyes especiales y diferentes a las del país en las que existe libertad de entrada y salida de mercancías. En general, estas zonas funcionan como centros de importación de productos a Irán.

"Irán cuenta con dos tipos de zonas de promoción de la inversión, que funcionan como centros de importación de productos"

7. Métodos de entrada en el mercado

Arabia Saudí

Las empresas españolas que quieran entrar en el mercado saudí, pueden hacerlo mediante la venta directa de sus productos. No obstante, esta opción no está muy extendida y solo suele darse en los casos de comercio electrónico.

Aunque ya no es obligatorio como en el pasado, la forma más utilizada por las empresas para entrar en el mercado de Arabia Saudí sigue siendo por medio de un agente o distribuidor. No obstante, solo los saudíes que inscritos en el Registro de Comercio pueden vender en el país.

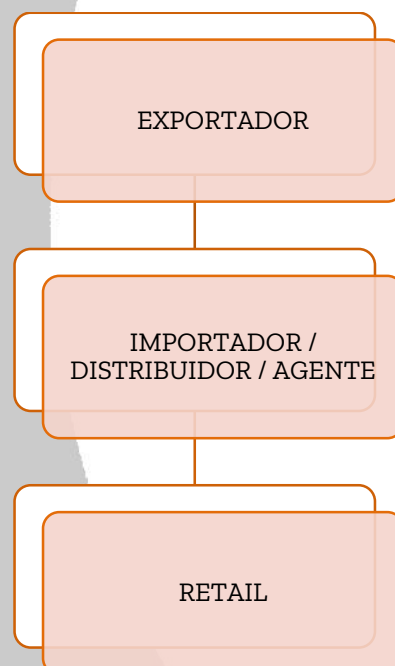
Por esto, es muy importante el proceso de selección de agente o distribuidor en el país, ya que de esta elección depende el éxito o fracaso en el mercado. A la hora de realizar la elección debe tenerse en cuenta también a los distribuidores de categoría intermedia y no solo a los más grandes del sector.

“El proceso de selección de agente o distribuidor en el país es muy importante, ya que de ella dependerá el éxito o fracaso en el mercado”

En general, los importadores saudíes disponen de un equipo profesional de ventas, que se encargará de distribuir los productos en el mercado. Lo más común es que los importadores estén especializados en una o varias líneas de producto concretas y no cubran todas las categorías de producto. Además, también es común la figura del distribuidor que importa los productos al por mayor para comercializarlos bajo su marca.

La mayor parte de los importadores saudíes exigirán exclusividad sobre la marca pero no sobre otros productos que el exportador quiera introducir en el país. Antes de cerrar el contrato esta es una de las principales cuestiones a tener en cuenta.

Ilustración 1. Canales de distribución en Arabia Saudí. Productos alimentarios.



Arabia Saudí, EAU e Irán: Oportunidades comerciales y aspectos a tener en cuenta

Fuente: elaboración propia Opera Global Business, a partir de datos de ICEX.

Para que los negocios lleguen a buen puerto, es imprescindible que las relaciones personales con la empresa saudí, que deben estrecharse progresivamente por medio de visitas, misiones comerciales, participaciones en ferias y contacto directo.

Como se trata de un sistema jurídico diferente del occidental, se recomienda contar con asesoramiento legal, especialmente en lo que a normativa sanitaria, homologaciones y etiquetado se refiere.

Para las empresas saudíes son muy importantes los precios de los productos y, por ello, se debe tener en cuenta que existen en el mercado grandes competidores en tema precio como son India, China o Corea.

"El precio es un aspecto clave de las relaciones comerciales con las empresas saudíes. Antes de entrar en el mercado se debe tener en cuenta la competencia de países con precios más bajos"

Además, se trata de un país con una fuerte influencia de la religión, por lo que se recomienda ser muy cuidadoso con las campañas publicitarias que se realizan y, se debe intentar adaptar siempre el producto para que encaje con las clases más conservadoras y no vulnere las costumbres religiosas. Esto es importante especialmente para el sector de la moda, pero también se aplica a la alimentación y a los productos de cosmética, entre otros.

EAU

Gracias a su posición geográfica estratégica y a pesar de su pequeño tamaño, EAU funciona como una plataforma para importar y después reexportar, convirtiéndolo en un punto de referencia logística.

"EAU es una plataforma para importar y reexportar a otros países gracias a su posición geográfica estratégica"

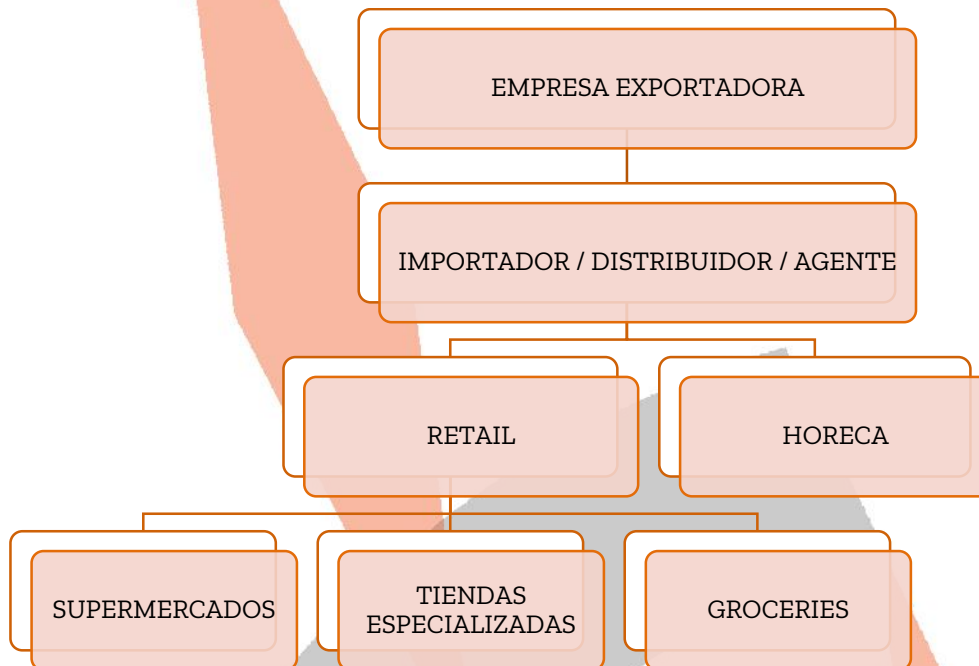
En general, la cadena de distribución emiratí se parece a la saudí, para poder comenzar a exportar a EAU, es indispensable contar con un agente comercial que se encargue de la promoción y negociación de los contratos en nombre de la empresa.

Para elegir al agente o distribuidor se deben tener en cuenta diversos factores como: el conocimiento técnico que tenga, el grado de implantación territorial, su capacidad financiera y logística y la accesibilidad a la clientela.

El distribuidor o agente, será quien hará entrar los productos en el mercado, vendiéndolos a mayoristas que, a su vez los venderán a las tiendas al por menor.

En este punto, merece la pena señalar que, en el caso particular de los productos alimentarios, se observa que, el canal HORECA también es un nicho de mercado interesante, gracias a la fortaleza que este sector tiene en el mercado emiratí. Además, dentro de este, se presenta como una gran oportunidad la venta a aerolíneas, ya que es un nicho de mercado de gran peso en el país.

Ilustración 2. Canales de distribución en EAU. Productos alimentarios.



Fuente: elaboración propia Opera Global Business, a partir de datos de ICEX.

Además, a la hora de realizar un contrato con un emiratí, es muy recomendable contar con asesoramiento legal en el país. De esta forma, se evitan posibles problemas en el futuro.

En general, todo contrato con un distribuidor o agente de EAU debe cumplir los siguientes puntos:

- El distribuidor/ agente debe estar en posesión de una licencia comercial en vigor (documento que solo se entrega a los emiratíes y empresas que son propiedad de nacionales en un 51 % o más).
- Experiencia previa en el sector
- Capacidad de venta elevada

Por último, señalar que en EAU los acuerdos verbales son jurídicamente vinculantes. No obstante, este tipo de contratos son muy difíciles de demostrar ante un juez, lo que provoca gran inseguridad jurídica para las partes.

"Los acuerdos verbales son jurídicamente vinculantes en EAU. No obstante, se aconseja formalizar el contrato por escrito para evitar inseguridad jurídica"

En el país, los contratos formales se pueden regir por la *Commercial Agency Law*, que regula la designación de agentes comerciales, representantes de ventas y distribuidores o por la *Commercial Transations Law* cuando el contrato se celebra con agencias de contrato, agencias a comisión y representantes comerciales que permiten realizar la labor de distribuidor/agente.

Irán

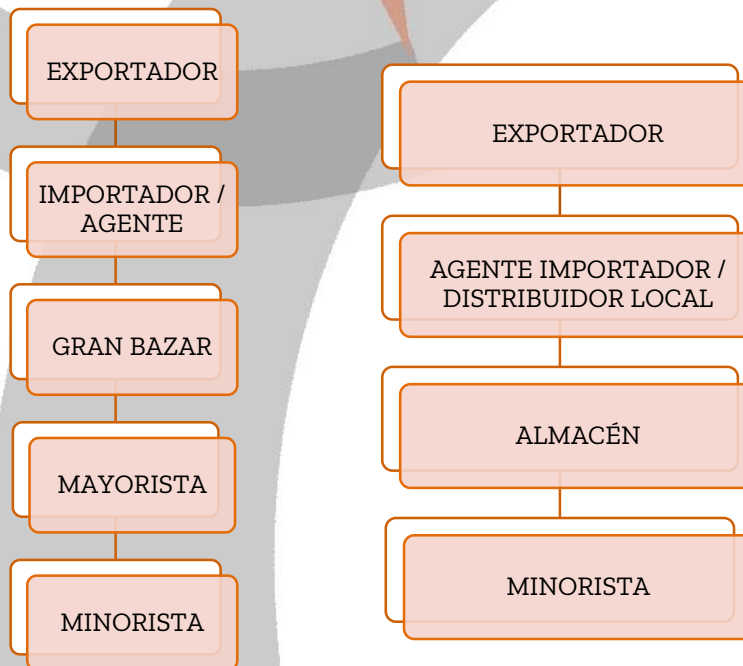
En la actualidad, en Irán es obligatorio que todos los productos que puedan afectar a la salud humana, como son los alimentos, bebidas y cosméticos, estén registrados. Estas exigencias de registro funcionan en parte como una forma de restringir la importación.

En cuanto a la distribución en el país, existen varias particularidades, entre las que destacan: la importancia del Gran Bazar de Teherán como centro de negocios, las grandes dificultades a las que se enfrentan las empresas extranjeras que quieran entrar en el país y, por último, el peso que tiene el pequeño comercio en la venta al consumidor final. La importancia de los minoristas, supone un aumento de los costes de distribución.

“En Irán es muy importante el Gran Bazar de Teherán como centro de negocios. No obstante, para negociar con los mercaderes del bazar se debe contar con un agente local”

Tradicionalmente, por el Gran Bazar de Teherán pasan la mayor parte de las mercancías del país tanto nacionales como de importación. Los mercaderes del bazar actúan como mayoristas, comprando grandes volúmenes y dando prioridad al precio de los productos. No obstante, el comercio con los mercaderes del bazar debe realizarse mediante un agente local, ya que ellos no tratan directamente con las empresas exportadoras.

Ilustración 3. Canales de distribución tradicional Vs moderna en Irán.



Fuente: elaboración propia Opera Global Business, a partir de datos de ICEX.

Además del canal tradicional, también existe un canal de distribución moderno, compuesto por menos eslabones que el tradicional. Esto permite disminuir el número de intermediarios y controlar el proceso de distribución. De esta forma también se logra abaratar el precio final del producto. No obstante, actualmente, existen pocas empresas que apliquen este esquema, trabajando tanto con productos nacionales como de importación.

**Arabia Saudí, EAU e Irán:
Oportunidades comerciales y aspectos a tener en cuenta**

En cuanto a las empresas de distribución, existen tres tipos principales en función del territorio en el que trabajan existiendo empresas que trabajan en todo el país, otras a nivel estatal y las terceras a nivel regional. Además, existen empresas que trabajan en líneas de producto específicas y otras que presentan varias líneas.

8. Entorno legal y fiscal

8.1. Constitución de sociedades

Arabia Saudí

En Arabia Saudí la inversión extranjera está limitada al 75 % en la distribución. Por este motivo, las empresas no-saudíes deben contar con distribuidores o agentes saudíes.

Las principales opciones para las empresas españolas que quieran establecerse en el país son:

- Abrir una oficina técnica: para asesorar al distribuidor local sobre la gestión de los productos. No tienen permiso para realizar ventas.
- Crear una sucursal: con funciones administrativas.
- Crear una oficina de representación: sin actividad comercial
- Inversión Directa: que puede adoptar la forma de empresa, sin limitación de la participación.

EAU

Por ley, como mínimo el 51 % del capital social cualquier empresa establecida en EAU debe estar controlado por un nacional. Las excepciones a esta norma son:

- Empresas localizadas en zonas francas
- Empresas controladas por nacionales de algún país del Golfo y que hayan llegado a acuerdos con nacionales de EAU.
- *Civil companies*, similares a las sociedades profesionales

En cuanto a los tipos de figuras legales que se pueden establecer en el país se encuentran:

- Filiales de una empresa extranjera. Entidad local:
 - o *Public Joint Stock Company*
 - o *Private Joint Stock Company*
 - o *Simple Limited Partnership Company*
 - o *Partnership Company / Joint Liability Company*
 - o *Limited Liability Company*: es la forma más usada por las empresas extranjeras.
- Sucursal de una empresa extranjera: puede pertenecer a la matriz extranjera y no se hace necesaria la figura de un socio local siempre y cuando se contrate a un agente de servicios nacional.
- Oficinas de representación: tiene unas funciones limitadas y, si la matriz quiere comercializar sus productos en EAU, debe contratar a una agencia o distribuidor.

Arabia Saudí, EAU e Irán: Oportunidades comerciales y aspectos a tener en cuenta

- Empresas sujetas al *Civil Code* y a la *Civil Transations Law*: no pueden realizar labores comerciales sino simplemente profesionales y de prestación de servicios.

Para las empresas que deseen instalarse dentro de zona franca, el proceso es más sencillo, ya que todos los trámites se realizan por medio de la autoridad de la zona franca. El proceso que debe seguirse es el siguiente:

1. Selección de la zona franca
2. Selección de la estructura corporativa:
 - a. *Free Zona Company*: es la forma más común.
 - b. *Free Zone Establishment*
 - c. *Sucursal*
 - d. *Off-shore Company*
3. Selección del tipo de licencia

Irán

De acuerdo con la regulación mercantil, los tipos de sociedades más comunes en Irán son:

- *Joint Stock Company*: similar a la SA española
- *Limited Liability Co.*: sociedad de responsabilidad limitada
- *General partnership*: sociedad de responsabilidad ilimitada
- *Joint-ventures*: en conjunto con un socio local

8.2. Contratación de personal

Arabia Saudí

El Ministerio de Trabajo es quien se encarga de la gestión de los visados de trabajo y de la supervisión del empleo.

Los contratos en Arabia Saudí deben redactarse en árabe o en doble idioma (árabe y un segundo idioma). No obstante, en caso de disputa el texto que prevalece es el árabe.

La presencia de las mujeres en el mundo laboral es muy baja y está concentrada en sectores determinados como la enseñanza, la banca o los centros comerciales. Además, existe segregación por sexo y las mujeres no disfrutan de los mismos derechos laborales que sus compañeros varones.

Además, el Ministerio de Trabajo saudí establece las siguientes condiciones, conforme a la política de saudización:

- Existen actividades comerciales en las que no se permite la contratación de personas no locales.
- Existe una clasificación de las empresas en función del porcentaje de trabajadores nacionales que tengan

En cuanto a los salarios, en Arabia Saudí no existe un salario mínimo.

Arabia Saudí, EAU e Irán: Oportunidades comerciales y aspectos a tener en cuenta

El horario de trabajo es de 8 horas al día (48 semanales), la excepción a esto se produce durante el mes del Ramadán, en el que la jornada de trabajo se reduce a 6 horas diarias. El horario es de domingo a jueves.

Además, se debe tener en cuenta que, a lo largo del día se producen 4 paradas de la actividad para el rezo.

EAU

Las empresas establecidas en EAU son las encargadas de gestionar el visado tanto de trabajo como de residencia de los trabajadores. En el caso de las empresas establecidas en la zona franca es la autoridad franca la que se encarga de las gestiones.

Las empresas establecidas fuera de la zona franca son las que deben gestionar la residencia de los trabajadores y asumir los costes. Además, es también quien debe cancelar el visado de residencia una vez que haya concluido la relación laboral.

Para la contratación de personal se deben hacer dos gestiones:

1. Department of Nationalisation and Residency – Establishment Card
2. Ministry of Human Resources and Emiratisation – Establishment Card

Para las empresas localizadas dentro de la zona franca, es la propia zona franca la que tramita la residencia en nombre de las empresas y, por tanto, es quien realiza todos los trámites con la Administración. El único problema es que el número de visados que se pueden realizar en la zona franca es limitado.

Además, las empresas españolas deben tener en cuenta el proceso de emiratización puesto en marcha por el gobierno federal y cuyo objetivo es aumentar la contratación de nacionales.

En cuanto a los tipos de contrato: existen el contrato temporal y el fijo. Además, existen unos periodos de prueba de un máximo de 6 meses.

En el país no existe una ley que estipule un salario mínimo interprofesional, aunque sí existe en función de la formación del trabajador. El pago del salario puede ser mensual, semanal o diario, y aunque por ley deben pagarse en dirhams (moneda local) en la práctica los pagos se realizan en cualquier divisa.

Por último, está estipulado que el número máximo de horas semanales es de 8 al día (48 horas a la semana). Excepto en el caso de la hostelería que son de 9 h/día, siendo la jornada laboral de sábado a jueves.

Irán

Irán presenta un mercado laboral muy rígido, regulado por la Ley de Trabajo de 1990. Esta ley impone los contratos indefinidos, por lo que los contratos temporales son prácticamente inexistentes.

Arabia Saudí, EAU e Irán: Oportunidades comerciales y aspectos a tener en cuenta

Además, el Ministerio de Trabajo es el encargado de aprobar los salarios mínimos por región y actividad.

La jornada laboral en Irán es de 5 días laborales trabajando 8 horas por día y otra jornada en la que se trabajan 3 horas.

En Irán, no existe una ley que fije un número de trabajadores extranjeros en las empresas. No obstante, por ley, solo se concederán permisos de trabajo a los extranjeros que posean formación que no exista en trabajadores locales. Además, la contratación de un extranjero está supeditada a que este forme a los trabajadores nacionales, para que lo puedan sustituir en cuanto sea posible.

Para trabajar en el país es necesario un permiso de trabajo y un visado emitido por las autoridades laborales, que no puede tener una validez mayor a un año.

El salario mínimo de los trabajadores está determinado por la posición que ocupan en la empresa.

8.3. Principales impuestos

Arabia Saudí

El sistema impositivo saudí varía dependiendo de la nacionalidad de los contribuyentes.

En general, se observa que no existe un sistema impositivo local o regional. No obstante, las empresas extranjeras deben pagar unos impuestos estatales aplicables a los beneficios corporativos.

Además, el Zakat es un impuesto que se aplica a personas físicas y jurídicas del CCG. Sin embargo, este impuesto solo se aplica a las personas nacionales de los países del Golfo.

EAU

En EAU solo las compañías petrolíferas y las sucursales de bancos extranjeros están sujetas al impuesto sobre beneficios.

Por su parte, las filiales constituidas en EAU y las entidades de zona franca tienen personalidad jurídica propia, por lo que estarán sometidas a la tributación del país. La única excepción a esto son las compañías petrolíferas y las sucursales de bancos extranjeros.

Además, existe un convenio con España para evitar la doble imposición. No obstante, este solo aplica a los nacionales emiratíes.

Irán

**Arabia Saudí, EAU e Irán:
Oportunidades comerciales y aspectos a tener en cuenta**

En Irán, existe un tipo impositivo fijo del 25 %, aplicable a empresas nacionales y extranjeras (inclusive sucursales). Este tipo impositivo es el único gravamen que el país tiene sobre el beneficio de las empresas.

Además, cabe señalar que, las empresas que coticen en la Bolsa nacional, cuentan con una rebaja del impuesto de sociedades que pasaría a ser de un 15 %.

Ciertos sectores como la minería, cuentan con exenciones fiscales, siempre y cuando estén dentro de las regiones menos favorecidas.

9. Cultura de negocios en el mercado. Criterios para hacer negocios

Las relaciones personales son un factor decisivo con empresas de Oriente Medio, ya que para ellos, los acuerdos se realizan entre las personas y no mediante empresas o contratos. Es por ello, que se valora mucho conocer a la persona y saber con quién se está tratando antes de comenzar a negociar. Además, antes de empezar las negociaciones, se hablará siempre de otros temas, con el objetivo de establecer relaciones personales. Por este motivo, se recomienda que la persona o equipo no cambie durante las negociaciones, ya que eso podría acabar con todos los progresos que se haya conseguido. Además, en estas culturas, el estatus profesional es muy importante. Por ello, los negociadores extranjeros deben ser directivos o altos cargos y tener poder de decisión.

En general, se espera que los visitantes extranjeros sean puntuales. No obstante, es habitual que las citas se retrasen, se cambien para otro día o se cancelen sin previo aviso.

En estos países, el espacio personal es menor que en Occidente y, además, suelen tener un tono de voz más bajo. En caso de no escuchar no está mal visto acercarse mucho al interlocutor. Además, es costumbre que se produzcan toques en los hombros o brazos. No obstante, el típico toque de espalda occidental, es interpretado negativamente.

“El espacio personal es menor que en Occidente y es costumbre acercarse al interlocutor y el contacto físico”

Además, es muy común que se produzcan períodos de silencio en el transcurso de una negociación. No debe resultar extraño ni incómodo y debe respetarse. No obstante, si el silencio es muy largo y el interlocutor mira al vacío, se trata de una señal de que la reunión se ha terminado.

El precio es un factor muy importante en las negociaciones y debe discutirse. No obstante, la negociación debe ser amistosa. El regateo es una costumbre común en la mayor parte de las culturas árabes. Por este motivo, se recomienda que el precio se posicione a un nivel artificialmente alto en el inicio de la negociación, para poder realizar mejoras y concesiones. No debe sorprender pues, que al principio la oferta que realice la otra parte sea muy baja, ya que es la forma de comenzar con la negociación y de disponer de un amplio margen de maniobra.

Otro factor a tener en cuenta es el hecho de que no se realizan afirmaciones claras. De este modo, un “Sí” debe ser siempre interpretado como un “posiblemente”. Además, la paciencia es vital si se quiere establecer relaciones comerciales con empresas de la región. No conviene presionarlos para conseguir decisiones rápidas, ya que esto puede provocar el efecto contrario. La perseverancia es también un factor clave para tener éxito en los negocios con las empresas de la región.

“La paciencia es clave para las relaciones comerciales, no se debe presionarlos para que tomen decisiones rápidamente, ya que esto podría tener el efecto contrario”

Arabia Saudí, EAU e Irán: Oportunidades comerciales y aspectos a tener en cuenta

El saludo habitual es un apretón de manos prolongado y suave. No obstante, a los amigos los suelen saludar pasándoles un brazo por los hombros o con dos besos en las mejillas. En el caso de las mujeres basta con realizar un gesto a modo de cortesía.

Con respecto a la vestimenta, se recomienda que las mujeres vistan de forma conservadora, con ropa que les tape los hombros y las rodillas y eviten el uso excesivo de maquillaje.

No es obligatorio dar una tarjeta de visita al comenzar la reunión, es preferible esperar a que sean ellos quienes entreguen la suya primero. Se recomienda conservarla, ya que puede ser difícil volver a conseguir esos datos.

No debe considerarse ofensivo que se interrumpa la reunión para responder al teléfono o que se produzca alguna irrupción.

Existen ciertos temas que deben evitarse como son la religión, el conflicto con Israel o el papel de las mujeres en la sociedad. Tampoco se debe preguntar sobre la ropa ni por la esposa e hijos, aunque sí por la familia.

“Se debe evitar tratar temas como la religión, el conflicto con Israel o el papel de las mujeres en la sociedad. Tampoco es recomendable preguntar sobre la ropa o la esposa”

Se considera que mantener la mirada es signo de confianza. Además, es muy positivo realizar gestos que sirvan para enfatizar lo que se está diciendo.

Es muy común que al principio de las reuniones se ofrezca té o café. Es recomendable que el visitante lo acepte, ya que se considera un gesto de cortesía.

Las comidas y cenas entre empresas son muy comunes. No obstante, la conversación de negocios debe posponerse hasta que haya terminado de comer. La cortesía aconseja mostrarse interesado por la elaboración de los platos. Además, no debe utilizarse la mano izquierda para comer, tocar a las personas o señalar.

“Son muy comunes las comidas y cenas de empresas. No obstante, la conversación de negocios debe posponerse hasta que se haya terminado de comer”

Normalmente, se come en un plato común situado en el centro de la mesa. Es habitual usar las manos para coger la comida. Además, no está mal visto dejar comida en el plato, ya que puede ser interpretado como un signo de riqueza y abundancia.

Se debe tener en cuenta también que los musulmanes rezan cinco veces al día (el rezo dura unos 15 minutos). Se recomienda esperar en silencio en el exterior de la sala para no interrumpirlos.

10. Contactos de interés

Arabia Saudí

- Embajada de España en Riad
- Tlf: +966 11 488 06 06

- Agregaduría de Defensa (Riad)
- Tlf: +966 14 83 33 69

- Agregaduría del Interior (Riad)
- Tlf: +966 11 488 06 06 ext. 144

- Oficina Comercial española en Riad
- Tlf: +966 11 463 44 75 / +966 11 464 51 25
- Email: riad@comercio.mineco.es

- Consulado Honoraria de España en Yeddah
- Tlf: +966 12 652 52 22

- Consulado Honoraria de España en Al-Khobar
- Tlf: +966 13 849 38 68

EAU

- Embajada de España en Abu Dhabi
- Tlf: +971 24 07 90 00
- Email: emb.abudhabi.nac@maec.es

- Oficina Económica y Comercial de España en Dubai
- Tlf: +971 43 30 01 10
- Email: dubai@comercio.mineco.es

Irán

- Embajada de España en Teherán:
- Tlf: +98 21 225 68 681/682/683/684
- Email: emb.teheran@maec.es

- Oficina Comercial de la Embajada de España en Teherán
- Tlf: +98 21 220 15 310 / +98 21 220 16 118 / +98 21 220 41 528
- Email: teheran@mcx.es

