

EMIRATOS ÁRABES UNIDOS



PARTE II
Felicidad e Innovación en

El centro de la Nueva Ruta de la Seda

La era del petróleo termina y EAU ya ha anunciado que celebrará su último barril de crudo. El país, volcado ahora en las energías renovables, mantiene su liderazgo como uno de los ejes mundiales en el tráfico de pasajeros y mercancías

Mercado inmobiliario

District One, el nuevo barrio de lujo en el corazón de Dubái

Meydan Sobha entrega en 2016 la primera fase de su proyecto residencial, abierto a la compra por extranjeros

Aviación

Dubai South, la aerotrópolis de los 29.000 millones de euros

Jalifa Al Zaffin, presidente ejecutivo de DACC: “¿Quién no querría tener su negocio junto al aeropuerto más grande del mundo?”

Economía

El papel de España como puente hacia Iberoamérica atrae al estado emiratí

Mohammed Al Shehhi, secretario de Estado de Economía de EAU: “Hay grandes oportunidades y áreas prometedoras de cooperación con Latinoamérica”





Arriba, las Etihad Towers en el paseo marítimo de la Corniche, en Abu Dabi. A la derecha, el jeque Mohammed bin Rashid Al Maktoum, vicepresidente y primer ministro de EAU y gobernador de Dubái. Fotos: MyMMerchan.

Adiós al petróleo Bienvenido el futuro

Conforme la era de los hidrocarburos pierde fuelle, la colonia española continúa creciendo en el país con la economía más diversificada de todo Oriente Medio

Texto: Eva Martín

Hace unos años, una periodista le preguntó al jeque Mohammed bin Rashid Al Maktoum, primer ministro, vicepresidente

En mayo se inauguró en Dubái el primer edificio de oficinas impreso en 3D. Se tardó 17 días en construir. “Buscamos acciones, no teorías”, apuntaló el jeque Mohammed

sidente de Emiratos Árabes Unidos (EAU) y gobernador de Dubái, qué porcentaje de su visión había completado. “Un 5%”, respondió. Años después, volvió a hacerle la misma pregunta, con idéntica respuesta por su parte. “¿Cómo así?”, indagó. “Porque cuando estás próximo a al-

de actividad y liderazgo es tal que el ministro de Desarrollo de Infraestructuras federal nos dijo que si no existiera “al mundo le gustaría in-

“Sólo el sector de infraestructuras [español] se ha dado cuenta, aunque tarde, del valor estratégico de este mercado. Que no haya un consulado en Dubái es inaceptable”

ventarla”. La estabilidad lograda por EAU, el modo en que ha gestionado su seguridad —“sin tanquetas en las esquinas”, como apunta Bernardino León Gross, director general de la Academia Diplomática de Emiratos, EDA— más el talento marketiniano del jeque Mohammed hacen que Dubái haya sido el principal destino del capital de los países de su alrededor. El emirato lleva años apostando por su diversificación económica. Comercio, aviación y turismo son tres engranajes de un mismo mecanismo. Se retroalimentan. También hay un mercado inmobiliario vibrante —con altos y bajos como en todo el mundo— y una apuesta por el conocimiento y la innovación, afín a la Visión 2021 de EAU para ser una economía altamente productiva y competitiva el año de su 50º Aniversario. En mayo se inauguró en Dubái el primer edificio de oficinas impreso en 3D. Se tardó 17 días en construir. “Buscamos acciones, no teorías”, apuntaló el jeque Mohammed. “Es un hombre espectacular. España, en general, aún no ha entendido el potencial de este país y hay poco apoyo institucional, lo que se traduce en una alarmante falta de recursos. Por ejemplo, es inaceptable

ancladas en EAU y la colonia de españoles continúa creciendo. “En abril, había unos 16.000”, confirma José Eugenio Salarich, emba-



dor español en EAU. Cada vez hay más y de todas las edades. Lo mismo pasa con los latinoamericanos. Para cubrir la actividad creciente de esta comunidad [estimada en unas 50.000 personas] desde 2012 se publica en EAU la edición digital de *El Correo del Golfo*, “con un promedio de 450.000 visitas mensuales”, confirma su director, Rafael Pérez Unzués. Desde 2014 también imprimen una edición periódica mensual, con 10.000 ejemplares de tirada, distribuida en 250 puntos.

Calma, esto es Abu Dabi

“Abu Dabi no es Dubái; aquí todo requiere su tiempo”, nos había confiado el responsable de Comunicación del ministerio de Economía federal al aterrizar en la capital. Tenía razón. El mes del Ramadán se nos echó encima y [casi todos] los portones tras los que trabajan algunas de las mentes más brillantes de Abu Dabi seguían con el cerrojo echado. Así parecían estar las mansiones que a diario contemplábamos cuando nos conducían por las elegantes avenidas de la capital, como Al Bateen Road, plagada de palmerales, césped cuidadosísimo y vegetación exuberante. ¿Habrá una consigna

La estabilidad lograda por EAU, el modo en que han gestionado su seguridad —“sin tanquetas en las esquinas”, como apunta Bernardino León Gross director general de la Academia Diplomática de Emiratos— más el talento marketiniano del jeque Mohammed bin Rashid Al Maktoum hacen que Dubai haya sido el principal destino del capital de los países de su alrededor

que no haya un consulado de España en Dubái”, dice un consultor español residente en EAU. “Sólo el sector de infraestructuras, aunque tarde, se ha dado cuenta del valor estratégico de este mercado.” Su punto de vista es compartido por otros expatriados. Unas 200 empresas españolas están

de silencio? “Nos gusta el sosiego”, nos dijo Muna Al Jabry, directora de Marketing de la Cámara de Comercio e Industria de Abu Dabi, en su despacho con vistas a La Corniche, el paseo marítimo al Oeste de la ciudad. A escasos metros está el rascacielos de ADIA (Abu Dhabi

Investment Authority), el mayor fondo soberano emiratí —propiedad del gobierno de Abu Dabi— y cuarto del mundo según SWFI con 700.000 millones de euros en activos. Se nutre de los ingresos del petróleo y este año es su 40º aniversario. “Teniendo en cuenta que nuestro presidente sólo ha concedido una entrevista en los últimos años, mejor no alberguen esperanzas”, nos adelantó el responsable de Medios. ¡Lección aprendida; aquí las cosas llevan su tiempo! Es como si la consigna fuera: pónganles a prueba y que pase aquel capaz de saborear sin prisa la hospitalidad genuina del pueblo árabe. ¡Damos fé de haberla disfrutado! ¿Un ejemplo? Cada vez que sin avisar nos pasamos por el despacho de Aedeed Al Afeefi, responsable de Comercio Exterior en el departamento de Desarrollo Económico de Abu Dabi, nos recibió cortésmente sin muestras de apremio. Café arábigo y dátiles incluidos.

Uno de los hombres del presidente

La última vez que el gobierno de España se reunió oficialmente con Mubadala fue en el último viaje de D. Juan Carlos en 2014. El rey emérito estuvo en este edificio a puerta cerrada con el jeque Mohammed y con Sultán Al Jaber, ministro de Estado del gobierno federal, y uno de los hombres de confianza del jeque.

El Ferrari del vestíbulo

“Les ruego no tomen fotos”, nos espetaron frente a la fachada de Mubadala —otro de los fondos soberanos de Abu Dabi— con activos valorados en 55.167 millones de euros. Por fuera, un edificio corriente. Por dentro, la refinada arquitectura de su patio árabe te deja boquiabierto. Lo preside el jeque Mohammed bin Zayed Al Nahyan, subcomandante supremo de las Fuerzas Armadas, príncipe heredero de Abu Dabi, futuro presidente de EAU y el hombre más poderoso del país. Es hijo del jeque Zayed, el fundador de EAU fallecido en 2004, y de su quinta esposa, la jequesa Fátima bint Mubarak. La familia real de Abu Dabi mantiene relaciones estrechas con la

El futuro que el jeque Mohammed bin Zayed Al Nahyan vislumbra para Abu Dabi no hinca sus pies en el crudo, sino en una estrategia diversificadora —recogida en la hoja de ruta del gobierno, Visión 2030— con énfasis en energías renovables, comercio, cultura, turismo y servicios financieros...

española. La reina Sofía estuvo con la jequesa Fátima en marzo y los reyes, Felipe y Letizia, que no han venido en viaje oficial, sí han hecho visitas privadas durante las que se han desplazado a destinos como el desierto de Liwa. El rey Juan Carlos continúa viniendo con frecuencia. La sala de espera de Mubadala tiene un mosaico de estilo romano y desde ella se ve un Ferrari Fórmula 1. “Cuando nadie nos conocía, adquirimos un 5% de la escudería italiana. Es un regalo de entonces”, nos cuentan dos emiratíes del departa-

mento de Comunicación. Esa inversión —que ya no conservan— fue su debut internacional. Un gran King Kong en malla metálica y otras obras de arte adornan el vestíbulo. Cada semana, diez propuestas de inversión ya filtradas por expertos pasan a instancias superiores para su evaluación. Este año el mandato es centrarse en Francia, Rusia y China. Italia les interesa “muchísimo” por la industria aeroespacial.

¡Lección aprendida; aquí [Abu Dabi] las cosas llevan su tiempo! Es como si la consigna fuera: pónganles a prueba y que pase aquel capaz de saborear sin prisa la hospitalidad genuina del pueblo árabe. ¡Damos fé de haberla disfrutado!

sitian en el puesto 12º del mundo

en su área de actividad, según su descripción]. ADNOC inaugurará pronto su nueva sede; el edificio más alto de Abu Dabi, situado en La Corniche frente a Emirates Palace, el hotel más largo del mundo y a un

km escaso del palacio presidencial, aún sin estrenar y de proporciones imperiales. El edificio hace honor a su poderío, pero el futuro que el jeque vislumbra para Abu Dabi no hinca sus pies en el crudo, sino en una estrategia diversificadora —recogida en la hoja de ruta del gobierno Visión 2030— con énfasis en energías renovables, comercio, cultura, turismo y servicios financieros... El desembarco de Al Jaber —ingeniero químico por la Univer-

sidad de California— ha traído una inmediata reestructuración de la cúpula directiva de buen número de las filiales de ADNOC. La era del petróleo se acaba y la de las energías renovables está en marcha. Al Jaber no es un advenedizo. En 2006 encabezó el lanzamiento y dirigió la estrategia de Masdar, una iniciativa de Mubadala para impulsar el uso de energías limpias en EAU y en el mundo. Continúa encabezando su consejo de administración. En España, Masdar posee un 40% de Torsol Energy, cuyo 60% controla la vasca SENER. Operan tres plantas solares en Andalucía. En Huelva, Masdar adquirió en 2015 el 50% de Minas de Aguas Teñidas. El mandato de Al Jaber, que también es presidente de los Puertos de Abu Dabi, es fulminar la cultura burocrática. Es la hora de los tecnócratas. •



LA DEFINICIÓN DEL LUJO

SABER QUE DONDE TÚ VIVES ES DONDE EL RESTO DEL MUNDO SUEÑA CON VIVIR

Disfruta el lujoso estilo de vida de Mohammed Bin Rashid Al Maktoum City - District One. Descubre el destino más exclusivo situado en el corazón de la metrópoli de Dubái, a solo 4 minutos del Burj Jafila. Con casi 250.000 m² de exuberantes zonas verdes y más de 360.000 m² de playas y lagunas artificiales, District One es el nuevo concepto del residencial de lujo, que combina la tranquilidad de vivir rodeado de naturaleza con las ventajas de una ubicación central de prestigio.

DESCUBRE LA DEFINICIÓN DEL LUJO
800 111 111



MOHAMMED BIN RASHID AL MAKTUUM CITY
DISTRICT ONE

mejdha
DUBAI

www.meydansobha.com

Una producción de:

m y m merchan

Para más información sobre la producción de futuros suplementos, contacte con: + (34) 609 589 074

Suplemento especial producido por www.mymmerchan.com y realizado con la colaboración del Ministerio de Economía de los Emiratos Árabes Unidos (EAU).

El Economista no se hace responsable de la información y opiniones vertidas en este suplemento, siendo www.mymmerchan.com el único responsable de sus contenidos. Agradecemos a la Embajada de España en Abu Dabi, a su oficina comercial en Dubái, al Spanish Business Council en EAU y a la Embajada de EAU en Madrid todo el apoyo brindado.

Redactora jefe: Eva Martín
Productora: María José Fernández Nebreda
Diseño gráfico: ADOS Publicidad

In association with:



ERIK ROVINA MARDONES, CONSEJERO ECONÓMICO Y COMERCIAL JEFE DE LA EMBAJADA DE ESPAÑA EN EMIRATOS ÁRABES UNIDOS

“Entrar en este mercado lleva tiempo, esfuerzo y dinero pero una vez en él funciona”

Durante 2015 ICEX realizó 117 servicios personalizados a pymes desde su oficina de Dubái, la número uno en todo el mundo

¿A qué dedica su tiempo la Oficina Económica y Comercial de España en Dubái? “Entre un 80%-90% lo dedicamos a ayudar a la pyme; esa empresa a la que no conoce nadie, que está lejos de ser Inditex, o Banco Santander, que no necesitan de nuestros servicios porque no les hace falta”, explica Erik Rovina Mardones, consejero económico y comercial jefe de la Embajada de España en Emiratos Árabes Unidos (EAU), desde septiembre de 2015. Sus oficinas están en Emirates Towers, la torre donde tiene despacho el jeque Mohammed bin Rashid Al Maktoum, vicepresidente y primer ministro de EAU, y gobernador de Dubái. La ubicación no es casual. A una estación de metro, apenas 3 km de distancia, se encuentra el World Trade Center, el recinto ferial con más duende del Golfo; una suerte de zoco concurrido y bullicioso a lo largo de todo el año para ver y dejarse ver y adonde acuden con frecuencia primeros espadas del emirato, incluido el jeque Mohammed y su hijo el príncipe heredero, el jeque Hamdan. La feria más atractiva para las empresas españolas parece ser Gulfood. “Este año acudieron en febrero unas 200 empresas de alimentación y bebidas. A juzgar por la demanda de espacio es una feria rentable”, opina Rovina. Según los organizadores, se registraron en ella 90.000 compradores de 160 países. Su importancia hace que ICEX instale su pabellón oficial propio. También lo monta coincidiendo con otras tres ferias: Arabhealth, Sweets & Snacks y The



“Hay que desmitificar el dineral que tiene este país y esa idea de ‘yo con un poquito del pastel me forro’. La competencia es altísima y obliga a entrar dando codazos; es decir, reduciendo el precio, el factor más importante”

Big 5, la mayor feria de construcción de la región que tiene lugar en noviembre. En paralelo, ICEX apoya financieramente las participaciones agrupadas de empresas españolas que acuden a once ferias anuales en EAU –9 en Dubai y 2 en Abu Dabi– bajo el paraguas de distintas organizaciones empresariales.

“El año pasado, se realizaron desde Dubái 117 servicios personalizados a empresas, incluida la confección de agenda, convirtiéndose esta oficina en la número uno de todas cuantas tiene ICEX”, afirma el consejero. ¿Animaría él a las pymes españolas a considerar el mercado emiratí? “Sí. Hay que seguir investigando oportunidades.

En 2015 más de 8.000 empresas españolas exportaron a EAU. De ellas, 2.237 eran exportadoras regulares que llevan cuatro años con producto en este mercado. Es un salto importante porque en 2010 exportaban sólo 4.180 empresas”, explica Rovina quien, sin embargo, matiza su repuesta con metáfora incluida; “hay que desmitificar el dineral que tiene este país y esa idea de ‘yo con un poquito del pastel me forro’. La competencia es altísima y obliga a entrar dando codazos; es decir, reduciendo el precio, el factor más importante. Entrar en este mercado lleva esfuerzo, tiempo y dinero, pero una vez en él funciona”.



Asistentes a la feria GITEX en el World Trade Center de Dubái

Ferias en EAU (2016) con apoyo financiero de ICEX					
Fecha	Feria	Ciudad	Sector	Expositores	Plan Sectorial
2-4/02	VIV MEA	Abu Dabi	Maquinaria sector agroalimentario	11	AGRAGEX
15-17/02	AEEDC	Dubái	Dental	8	FENIN
21-25/02	Gulfood	Dubái	Agroalimentario	10	AFEHC
1-3/03	Middle East Elec.	Dubái	Material eléctrico	21	AMEC AMELEC
8-9/03	Middle East Rail	Dubái	Ferrovial	9	MAFEX
15-17/05	Beauty World	Dubái	Cosmética	41	STANPA
8-10/06	Automechanika	Dubái	Auxiliar automóvil	12	SERNAUTO
17-19/09	Hotel Show	Dubái	Iluminación		FEDAI
27-29/10	Gulfood Manufacturing	Dubái	Maquinaria sector agroalimentario		AMEC ALIMENTEC
7-10/11	ADIPEC	Abu Dabi	Petróleo y gas		FLUIDEX
13-15/11	WOP	Dubái	Fruta y verdura		FEPEX

Ferias en EAU (2016) con pabellón oficial de ICEX					
Fecha	Feria	Ciudad	Sector	Expositores	Nº Ediciones incluido 2016
25-28/01	Arabhealth	Dubái	Salud	54	4
21-25/02	Gulfood	Dubái	Agroalimentario	189	11
7-9/11	Sweets&Snacks	Dubái	Dulces y Aperitivos		2
21-24/11	Big 5	Dubái	Materiales Cons.		

BERNARDINO LEÓN GROSS, DIRECTOR GENERAL DE LA ACADEMIA DIPLOMÁTICA DE EAU

“Quieren ser rompedores”

“El jeque Mohammed se sentó en el escenario y en una conversación con sus seguidores en Twitter, [tiene 6,36 millones, Mariano Rajoy 1,22 millones y Barack Obama 75,6 millones] el primer ministro, vicepresidente emiratí y gobernador de Dubái, anunció la remodelación del gabinete ministerial con las recién estrenadas carteras de Felicidad, Juventud y Tolerancia. Quieren ser rompedores”, afirma Bernardino León Gross, director general de la Academia Diplomática de Emiratos, EDA en sus siglas en inglés, es-

tablecida en 2014. Este político y diplomático malagueño de 51 años –con experiencia en la UE y en la ONU– opina que la institución que dirige bajo el paraguas de Exteriores en Abu Dabi concuerda con el ánimo innovador del país. Todos sus 58 alumnos o bien son diplomáticos o tienen una trayectoria internacional en instituciones emiratíes como, por ejemplo, el fondo soberano Mubadala que desea que su gente se forme para sacar el máximo partido allende el desierto. Pero a partir de ahora, antes de entrar en las instituciones

diplomático que destaque y que le lleve desde donde está hoy a la excelencia. Ese es el mandato.” Según León Gross, EAU está en un momento de transición. “El trabajo de inversión en preparación de infraestructuras está ahí y permite que, por ejemplo, Abu Dabi haya hospedado la Semana de la Sostenibilidad en la que se convirtió en la capital del mundo en esa materia, con la concentración de todos los expertos y protagonistas a nivel mundial. La inversión en capital humano y en mentalidad requiere más tiempo. En EDA también estamos haciendo un cambio cultural. La decisión estratégica está tomada, los resultados se verán en años”.



MOHAMMED AHMED BIN ABDUL AZIZ AL SHEHHI, SECRETARIO DE ESTADO DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA DE EMIRATOS ÁRABES UNIDOS

“El estado vislumbra celebrar la exportación del último barril de crudo”

El gobierno emiratí quiere que la innovación contribuya con un 5% a su PIB en 2021

Ingeniero eléctrico por la Universidad del Sur de la Florida y MBA por la Universidad Americana de Sharjah, el secretario de Estado de Economía de EAU, Mohammed Ahmed Bin Abdul Aziz Al Shehhi, es un hombre acogedor y auténtico. En mayo fue condecorado por el presidente italiano con la Medalla de la Orden de la Estrella de Italia por sus esfuerzos “excepcionales” de apoyo al fortalecimiento comercial y de negocios con su país. Al Shehhi

–que días después nos recibía en su luminoso despacho en las dependencias del ministerio de Economía en Dubái dice que “España tiene que superar a Italia” porque nuestro país y el suyo están lejos de alcanzar su potencial bilateral. En 2015, el intercambio comercial entre ambos superó los 2.270 millones de euros. La posición de España como puente hacia Latinoamérica atrae sobremanera al país árabe que ve en ese continente un mercado para diversificar socios y negocios. En mayo también pasó por su despacho el ministro de Agricultura mexicano, José Calzada Rovirosa y Al Shehhi señaló que el fuerte sector agrícola mexicano casa bien con la agenda económica emiratí en seguridad alimentaria. Brasil y México representan el 70% de todo el intercambio comercial con Iberoamérica: 6.345 millones de euros. “Hay grandes oportunidades y áreas prometedoras de cooperación con Latinoamérica”, dice Al Shehhi “particular-

mente en sectores como energía, agricultura, turismo, tecnologías de la información y aviación.”

“Somos el primer país que crea un ministerio para la Felicidad y otro para la Tolerancia. El último gobierno incluye cinco nuevas ministras, entre ellas la de Asuntos de la Juventud, la más joven del mundo con sólo 22 años. En total hay ocho mujeres en el gabinete”



PREGUNTA: ¿Qué estimación de crecimiento tiene el Ministerio de Economía emiratí para los próximos tres y cinco años?

RESPUESTA: En 2015 crecimos un 3,1% con el sector no petrolero contribuyendo al 70% del PIB nacional. Este año lo haremos en torno al 3-3,5% y en 2017 esperamos superar la barrera del 4% para continuar subiendo en el futuro cercano dado el alto crecimiento del área no petrolera. El FMI también predice un crecimiento sólido. Tenemos una economía sobresaliente a nivel regional y global, además de una de las más estables, que se alimenta de varias fuentes de ingresos y ha demostrado su fortaleza con altas tasas de crecimiento en años anteriores. A pesar de la incertidumbre del precio del crudo y la desaceleración de algunas econo-

mías seguimos siendo eficientes. Nuestra competitividad se debe a la apuesta que el 25% de las 500 empresas más grandes del mundo han hecho para establecer sus sedes regionales en EAU.

P: El crudo ha perdido más de la mitad de su valor en un año y parece ser la razón para la desaceleración económica de su país. ¿Cómo capean el temporal?

R: Aunque supone un reto para EAU, porque el 30% de nuestro PIB depende del petróleo, nuestra posición es excelente comparada con otros países exportadores. La decisión de adoptar un déficit cero en los presupuestos federales de 2016 subraya el impacto limitado del petróleo en las estrategias del estado y en su economía. Estábamos bien preparados para lo ocurrido gracias a los planes adoptados por el gobierno federal hace años, desarrollando la visión diversificadora de la economía post-petróleo. Se apostó por ampliar agresivamente las fuentes de ingresos hasta reducir el peso del crudo al 20% del PIB en 2021. Si lo logramos, se reforzará aún más nuestra habilidad para lidiar con la inestabilidad de los mercados. El estado vislumbra celebrar la exportación del último barril de crudo. Estamos formulando una estrategia post-petróleo donde este ministerio está enfocado en temas como el desarrollo de legislación que vincule innovación e inversión, pymes y emprendimiento, I+D y derechos de propiedad intelectual. Nuestro objetivo es mejorar la capacidad industrial del estado y construir un sector industrial fuer-

te, basado en tecnología moderna pero también revitalizando otros sectores como aviación, turismo, transporte y logística.

P: Denominaron al 2015 “Año de la Innovación”. ¿Qué resultados tuvieron?

R: En la visión de nuestro país la innovación es vital para el éxito económico y el objetivo es que contribuya en torno al 5% del PIB en 2021. La Estrategia de Innovación Nacional identifica siete sectores clave: energía, transporte, tecnología, salud, educación, agua e industria aeroespacial. En la Semana de la Innovación en noviembre pasado, 214 entidades lanzaron 800 eventos novedosos e iniciativas cuya implementación será supervisada desde cada uno de los emiratos. El ministerio de Economía continuará con la mejora del marco regulatorio, para que los sectores de alto valor añadido contribuyan al desarrollo del clima de negocios y a la mejora del atractivo inversor del país.

P: Los cambios del gabinete ministerial en febrero introducen un Ministerio para la Felicidad ¿Qué opina de ello el secretario de Estado de Economía?

R: La felicidad de los ciudadanos emiratíes, residentes e incluso visitantes se ha convertido en materia de debate dentro y fuera del país. Al final, el éxito de un proyecto urbano radica en la felicidad de su gente. Ser feliz siempre ha sido un objetivo de nuestros sabios líderes en todos los proyectos e iniciativas lanzadas en la última década. Reflejan la dedicación y liderazgo de EAU gestionando su gobierno y siendo inspirador de un modelo de prosperidad y desarrollo civilizados. Somos el primer país que crea un ministerio para la Felicidad y otro para la Tolerancia. El último gobierno incluye cinco nuevas ministras, entre ellas la de Asuntos de la Juventud, la más joven del mundo con sólo 22 años. En total hay ocho mujeres en el gabinete. La felicidad desde el punto de vista de los emiratíes pasa a ser una realidad potencial cuando la calidad se convierte en un modo de vida, la excelencia en una necesidad y no en una opción y la innovación en elemento activo para el éxito. Nuestro país no ha escatimado esfuerzos para mejorar las vidas de cada ciudadano y residente; el gobierno es responsable de acercarse a la gente y no al revés. •

SU LLAVE MAESTRA PARA LOS MERCADOS

Federal Authority | هيئة اتحادية | +97126711110 | +97142944434 | Customercare@esma.gov.ae | esma.gov.ae | #طبقاًللمواصفات

MOHAMMED AHLI, DIRECTOR GENERAL DE LA AUTORIDAD DE AVIACIÓN CIVIL DE DUBAÍ

“Necesitamos la quinta libertad”

Dubai quiere que Iberia vuele al emirato para reforzar lazos

Mohammed Ahli nos recibe en su despacho, ofreciéndonos un zumo de naranjas recién exprimidas y un té con sabor a rosas. El responsable de la aviación civil de Dubái conoce España al dedillo; entre otras razones, porque tuvo una casa en Valencia que vendió “cuando el estío español empezó a parecerse al dubaiti”. La primera vez que un avión aterrizó en Dubái fue en 1937, en el Creek, el brazo de mar que entra en el casco histórico de la ciudad, aún hoy ajeno a la imagen moderna de brillos y rascacielos que se tiene del emirato en España. Era una aeronave británica que hacía el trayecto Londres-Sydney. “Uno de los asesores del jeque Saeed había aconsejado en contra. Pensaba que los británicos ocuparían nuestra tierra y atacarían nuestra cultura”. Pero el jeque Saeed —abuelo del primer ministro, vicepresidente de EAU y gobernador de Dubái el jeque Mohammed bin Rashid Al Maktoum— desoyó las objeciones. “Acordaos, algún día Dubái será un gran negocio de aviación” sentencia. “Desde entonces en Dubái aplicamos política de cielos abiertos”, afirma Ahli. En los años setenta, al inaugurarse el actual aeropuerto, su hijo y sucesor, el jeque Rashid, padre del jeque Mohammed, se empeñó en que British Airways conectara su ruta Londres-Bombay haciendo escala en Dubái. “Les convencí comprometiéndome a pagar el billete de ocho pasajeros en caso de que fuera deficitaria. Nunca lo fue. También entonces reservé los terrenos al sur de Dubái para poder seguir expandiendo la actividad aeronáutica. “La familia Al Maktoum es una familia de jeques visionarios. El jeque Rashid vio claro que el aeropuerto se quedaría obsoleto mucho antes de cumplir medio siglo”, opina Ahli.

PREGUNTA: ¿Cuánto pueden influir ustedes para que se abra la ruta Dubái-Málaga?
RESPUESTA: Es una decisión comercial que corresponde a las aerolíneas. Como entidad gubernamental hablamos con nuestros homólogos españoles para facilitar la regularización de los derechos

de tráfico. Con España tenemos la tercera y cuarta libertad. Necesitamos la quinta. Creo que la conseguiremos tan pronto Iberia vuele a EAU. Hace tiempo que esperamos a Iberia. Tanto Emirates Airlines [que es propiedad del gobierno de Dubái y conecta el emirato con Madrid y Barcelona] como Etihad [controlada por el gobierno de Abu Dhabi y conecta la capital emiratí con la española] mantienen conversaciones con ésta y otras compañías españolas, animándoles a que vuelen a EAU.

P: Dicen que es usted un excelente negociador. ¿Cómo es España al otro lado de la mesa?
R: Antes de que Emirates obtuviera todos los derechos de tráfico tuvimos que abordar multitud de cuestiones técnicas con reuniones de hasta las 11:00 pm y resultado baldío, así que nos dijimos ‘mostrémosles Dubái’. Vinieron, vieron y se nos abrieron las puertas en España. Era una cuestión de desconocimiento. Imagino que pensaban ‘pero quiénes son estas gentes, de dónde vienen y qué quieren’. No sólo pasaba en España. Muchos países protegen los intereses de sus aerolíneas.



“Con España tenemos la tercera y cuarta libertad. Necesitamos la quinta. Creo que la conseguiremos tan pronto Iberia vuele a EAU”

MOHAMMED AHLI

P: ¿Y no deberían hacerlo?

R: No hay nada malo en ello, pero nosotros lo vemos diferente. Es mejor abrir rutas entre dos países en vez de protegerlas, permitiendo el desarrollo del sector en ambos territorios, aumentando la conectividad e impulsando el turismo y áreas derivadas para incrementar las posibilidades de éxito. Así, el mercado se desarrolla en ambas direcciones.

P: Catar quiere convertir a Doha en el centro de la aviación mundial. Con un 15,01% Qatar Airways ya es el mayor accionista de IAG, el grupo del que forman parte Iberia y British Airways. ¿Podría la ambición de Catar convertirse en amenaza para sus objetivos con Iberia?
R: Rotundamente no.
P: ¿E impactar de algún modo en las 70 conexiones semanales que Dubái tiene con Londres?
R: No. Siempre animamos a que el mercado crezca. Quien ofrezca un

servicio de transporte aéreo mejor y más seguro triunfará.

P: Su vecino Irán ha anunciado la intención de incrementar la capacidad del aeropuerto de Teherán de 8 millones a 40 millones en los próximos cuatro años. También desea ser el centro de vuelos de largo recorrido. En una escala de 0 a 10, ¿cuánta fuerza tiene para convertirse en su más fiero competidor en la región?
R: 0. Los estados de esta región no compiten entre ellos. Tienen diferentes modelos de aviación. La expansión de la capacidad de Teherán dará a nuestras aerolíneas la oportunidad de incrementar su conectividad con ese aeropuerto y destinos.

P: Tras el accidente de Flydubai se escucharon críticas de pilotos de líneas internacionales por falta de descanso. ¿Sería recomendable cambiar la reglamentación de horarios? ¿Cambiará esta tragedia algo con respecto al funcionamiento local y los procedimientos de la autoridad que usted preside?
R: Las aerolíneas acatan la normativa conforme lo especifica la Autoridad General de Aviación Civil, basada en estándares internacionales y prácticas recomendadas. El objetivo primero del gobierno

es garantizar la seguridad aérea. No la comprometeremos de ninguna manera. Tenemos que esperar el resultado del comité de investigación.

P: Usted ha afirmado que en el 2020 el sector de la aviación de Dubái creará 375.000 puestos de trabajo directos. ¿Qué podría impedirlo?
R: Se basa en estadísticas sobre el crecimiento de pasajeros y el desarrollo de la aviación que hasta ahora hemos tenido. Actualizamos las previsiones anual y quinquenalmente. Las previsiones pueden cambiar pero esperamos un incremento dado el notable crecimiento de la industria en EAU.

P: ¿Frecuenta mucho España?
R: Sí. Por trabajo y por placer. Nos encanta España. Cuando vendimos nuestra casa, mi mujer puso de condición que volviéramos como mínimo una vez al año, en invierno. •



AEROPUERTOS EN DUBAI

Dubai International Airport (DXB)

Volumen de pasajeros internacionales
2015: 78 millones. (51.9 millones de Emirates Airlines).
2016: 85 millones (estimación).

Capacidad: 90 millones (Incluye Concourse D, abierta en 2016 y en la que se han invertido 1.084 millones de euros).

Al Maktoum International Airport (DWC)

Operativo desde 2010 para carga aérea y desde 2013 para pasajeros.

Capacidad actual:
• 5 millones de pasajeros/año.
463.236 pasajeros en 2015
• 1 millón de toneladas de carga.
888.714 toneladas en 2015

Inversión anunciada en 2014 para su expansión:
32.000 millones de USD

Capacidad futura de sus 5 terminales tras la expansión:
220 millones de pasajeros/año

Fase I: 120 millones de pasajeros/año. Podrá acomodar 100 A380 a la vez.

Fase II: 100 millones de pasajeros y 16 millones de toneladas de carga aérea. Capacidad estimada para 2018: 26 millones de pasajeros.

Claves de la Zona Franca

Parque de Negocios: Comercializado por JLL y CBRE, se encuentra rodeado de parques. Consta de 11 bloques de edificios en zona franca, con oficinas listas para ocupar, de 35m2, o para diseñar individualmente a partir de 120m2. Incluye centro de negocios, espacios con servicios financieros, comerciales, fitness, restauración, etc.

100% propiedad extranjera
100% repatriación de capital
0 impuestos

Corredor Logístico de Dubái: 200 km2 de zona franca multimodal. Conecta el Puerto de Jebel Ali con el Aeropuerto Internacional DWC Al Maktoum, en un tiempo máximo de tránsito (desde el muelle a la pista de despegue) de 4 horas.

‘The Villages’: una ciudad autosuficiente para un millón de personas incluida en el proyecto de la aerotrópolis de Dubái con colegios, centros de salud, huertos y granjas ecológicas, energías renovables, campo de golf...



Si la aviación fuera un país...

En abril pasado, Tony Tyler, consejero delegado de IATA, la Asociación Internacional de Transporte Aéreo, afirmaba en Abu Dabi, la capital de los Emiratos Árabes Unidos (EAU), que si la aviación fuera un país ocuparía el puesto 19º por PIB global (1,94 billones de euros), generando 8,4 millones de puestos de trabajo directos y

56,5 millones indirectos. En Dubái, representa el 28% de su PIB y la tendencia es alcista. Que la flecha siga apuntando al norte exige incrementar la capacidad actual completando cuanto antes la infraestructura del nuevo aeropuerto DWC Al Maktoum Internacional que se construye al sur de la ciudad.

Arriba, una imagen del Aeropuerto Internacional de Dubái (DXB), al norte de la ciudad. A la derecha, Jalifa Al Zaffin, presidente ejecutivo de DACC.

El aeropuerto del mundo

Tres generaciones de jeques sin petróleo han perpetuado en Dubái su apuesta por la aviación. Dubai South es su nueva marca: una aerotrópolis de 29.000 millones de euros. Empresas e inversores han empezado a tomar posiciones

“Estamos deseando enganchar el carro a los bueyes”, dice Jalifa Al Zaffin, ingeniero químico educado en Estados Unidos y presidente ejecutivo de Dubai Aviation City Corporation (DACC), la empresa responsable de establecer la estrategia, operaciones y negocios relacionados con Dubai South, un ecosistema urbano autosuficiente con un aeropuerto en su interior. Desde su despacho junto al Aeropuerto Internacional de Dubái y con el zumbido del aire acondicionado de fondo Al Zaffin afirma: “No hemos parado ni un minuto; nuestro objetivo es tenerlo listo en 2025”. De hecho, ya se está utilizando desde 2010 para

La aviación viene a ser a Dubái lo que la pesca es a Galicia: imposible imaginarse la una sin la otra

el transporte de carga de Emirates Airlines. El de pasajeros funciona desde 2013 y en abril de este año se inauguró la Terminal VIP, destinada a jets privados. Además, cuando es necesario se desvían vuelos desde el aeropuerto principal.

Que se prepare Atlanta
Al Maktoum es solo la guinda del pastel de Dubai South; una aerotrópolis de 145 km2 junto al mayor puerto marítimo de Oriente Medio. Una ciudad para un millón de per-

sonas, con todos los servicios a su alcance: centros de salud, de ocio y educativos, pero también un lugar donde trabajar, con un gran parque industrial y de negocios. “La naturaleza del negocio logístico se basa en el transporte aéreo de productos que llegan por mar a Jebel Ali. Compañías como Samsung, Apple, ATT dan valor añadido a nuestro negocio. También las farmacéuticas, las de artículos perecederos que operan contrarreloj”.

EAU es uno de los pocos países que han hecho del negocio de los cielos un sector estratégico de crecimiento económico y es muy probable que en menos de un lustro Dubái supere a Atlanta como capital de la aviación mundial. En 2015 ya arrebató a Heathrow el primer puesto por pasajeros internacionales: 78 millones transitaron sus aeropuertos, 51 millones transportados por Emirates Airlines. Que esta aerolínea no vaya a mudarse aún a Dubai South podría suponer un gran desafío a la hora de vender el proyecto y retar el día a día de Al Zaffin. Pero él desmonta la barrera psicológica con la teoría de la oportunidad y su tendencia gallega de responder una pregunta con otra: “¿Quién no querría tener su negocio junto a uno de los aeropuertos más grandes del mundo?” Al Zaffin cree que quienes tienen suficiente visión de futuro, “y son muchos”, saben que venir ahora resulta económico. “El modelo de negocio se vende por sí mismo; el aeropuerto actúa de poderoso catalizador para otras actividades: logística, financiera, inmobiliaria... Imposible equivocarse”, afirma muy

seguro de lo que tiene entre manos. ¿Cómo no estarlo?

Cuando los jeques están de tu lado

La aviación viene a ser a Dubái lo que la pesca es a Galicia. Imposible imaginarse la una sin la otra. Y a Al Zaffin más que volar le gusta pescar, una afición que comparte y practica con su amigo y alteza real el jeque Ahmed bin Rashid Al Maktoum, presidente de The Emirates Group y tío del vicepresidente y primer ministro de EAU y gobernador de Dubái. Al Zaffin sabe que el jeque Ahmed tiene una máxima para sus directivos: que nada entorpezca el crecimiento de la aviación en Dubái. La última memoria anual de su grupo (abril 2015-marzo 2016) lleva impresa en portada la palabra Acelerando y arroja un beneficio de 1939 millones de euros, el mayor de su historia, un 49,8% más que el ejercicio anterior. Hay también espinas, el volumen de ingresos, 22.305 millones de euros, ha bajado un 3,3%, debido principalmente y según el informe, “al impacto de un dólar fuerte.”

Arropado con esta armadura, Al Zaffin señala que “Dubai South se vende por sí solo” y que está siendo “el centro de atención de inversores y empresas de todo el mundo, España incluida.”

Se buscan 29.000 millones de euros

¿Pero de dónde salen 29.000 millones de euros en época de vacas flacas cuando el promotor descarta la asociación público-privada para fi-

nanciar la infraestructura? “Nuestro modelo tiene que ser BOT (Build, Operate, Transfer), construir, operar y transferir”, informa Al Zaffin. “Recibimos muestras de interés de Francia, EE.UU, Italia, China, Reino Unido... Todos quieren parte del pastel. Hace dos años, el gobierno británico puso a nuestra disposición un cheque de 2.000 millones de dólares (1.763 millones de euros) para comenzar a construir... La financiación crediticia de los gobiernos es más barata que la que ofrecen los bancos y el periodo de devolución más largo. Estamos contentos así. No es difícil negociar sobre todo cuando hablamos de infraestructuras y tenemos la garantía gubernamental.”

Según este directivo emiratí atraer empresas para que se instalen y operen desde Dubai South está siendo relativamente sencillo. “Los aeropuertos son máquinas registradoras. Quienes se instalan aquí lo hacen para dar servicio a Emirates Airlines y Flydubai. Es más barato realizar operaciones de mantenimiento, reparación y revisión en Dubái que irse a

cualquier punto de Europa.” Boeing ya ha firmado un acuerdo que establezca su llegada en breve a Dubai South. “Este es el futuro”, sonríe.

La felicidad es el leit motiv de la ciudad donde trabajarán medio millón de personas, pero ¿y para Jalifa Al Zaffin, cuál es su estado personal? “Nadie logra una matrícula de honor

Es muy probable que en menos de un lustro Dubái supere a Atlanta como capital de la aviación mundial

en felicidad; no siempre puedes ser feliz. Es un sentimiento que nace dentro. ¿Cómo estoy? Feliz de donde estoy y de lo que hago. Satisfecho. Esa es la palabra. El cielo y el infierno están dentro de nosotros, no fuera”. Wilfred Thesiger, el explorador que en el siglo pasado atravesó el desierto de Arabia llamó a esos cinco años de hambre, sed, calor y frío extremos “los más felices” de su vida. La cita se lee en Al Ain, la ciudad oasis en el interior de Abu Dabi. “¿Sabes por qué?”, pregunta Al Zaffin, “porque estaba en contacto con la naturaleza y Dios estaba más cerca. La felicidad es un concepto muy complejo. Es cuando tienes una buena relación con Dios y con los demás, cuando vives en paz contigo mismo.” •

Escaleras asturianas y ascensores madrileños

En 2004 ThyssenKrupp España fue adjudicatario del suministro de ascensores, escaleras y pasarelas para Dubai Airports, por valor de 150 millones de euros. “Las escaleras y pasarelas se hacían en Mieres y los ascensores en Madrid, con algún componente alemán. La adjudicación fue clave en nuestra relación con este país, donde hemos completado más de 300 proyectos”, dice Eduardo Montero, director general de la empresa en EAU. Además de los aeropuertos, entre sus clientes está la Ópera de Dubái —que se inaugurará el próximo 31

de agosto y donde se ha anunciado que actuarán Plácido Domingo y José Carreras— y la gran promotora inmobiliaria Aldar y su centro comercial de Yas Island en Abu Dabi, donde se celebra el Campeonato de Fórmula 1. El proyecto más glososo pendiente de adjudicación es el que participan es Route 2020, con Acciona, que está completando con Japón. Se trata de extender 15 km la línea de metro de Dubái hasta el recinto de Expo 2020, en Dubai South; un proyecto de unos 2.700 millones de dólares (2.440 millones de euros).

ABDULLAH BELHAIF ALNUAIMI, MINISTRO PARA EL DESARROLLO DE INFRAESTRUCTURAS DE EMIRATOS ÁRABES UNIDOS

“Si no existiera Dubái, al mundo le gustaría inventarlo”

El gasto público ha sido generoso con el sector de infraestructuras emiratí de los últimos años. En 2016, a pesar de la caída del precio del crudo, el presupuesto federal continúa reconociéndolo como prioritario. Estos son extractos de la entrevista con el ministro de Desarrollo de Infraestructuras de Emiratos Árabes Unidos, Abdullah Belhaif AlNuaimi.

“Parte de nuestra investigación se enfocará en las personas. Las autoridades nos han encargado que las hagamos felices, no que las hagamos más rápidas”

Oportunidades para empresas españolas

“En los próximos tres años invertiremos 900 millones de euros para construir carreteras, la mayoría en las montañas; en Fujairah, Ras Al Jaima... Estamos ahora diseñándolo. Hemos construido y gestionamos una red de 900 km [excluye Dubái y Abu Dabi que tienen su propio ministerio y presupuesto]. Su mantenimiento es una oportunidad.

¿Impide el jeque Mohammed un acceso rápido entre Dubái y Sharjah?

Tonterías. Mire, yo soy de Sharjah y vivo en Sharjah. Si algo tiene seguro el jeque Mohammed es que Dubái es

un destino. Y mantiene su liderazgo en EAU y en el mundo entero en comercio, en construcción, en estilo de vida... Es un universo. Siempre digo que si no hubiera un Dubái, al mundo le gustaría inventarlo. Los otros emiratos le abastecen. Cuatro arterias le conectan con los del norte [todos menos Abu Dabi]. Hay un trasvase de tráfico normal y congestión en los cuatro; Dubái sigue siendo Dubái. El jeque Mohammed cree firmemente en la unidad de los EAU, en el reparto económico y en que cada logro de un emirato revierte en los otros. Durante los últimos años, ha liderado las reformas y visitado más proyectos en los emiratos del norte que en Dubái. Como primer ministro, son su prioridad. Fue él quien nos instruyó para ir a los lugares más remotos. Él quien afirma: ‘queremos áreas desarrolladas, no en desarrollo’. Durante los últimos siete años, hemos ejecutado proyectos en esa zona. Fue instrucción suya construir la autopista Dubái-Fujairah y un desafío hacerla en plena montaña. Hoy es un trayecto de 45 minutos.”

El país que no quiere envejecer

“Las nuevas generaciones nacen con la tecnología. Sin nosotros, pueden obtener mejores resultados que nosotros solos. El mejor escenario es la mezcla. Nuestra experiencia les protege y ellos usan su cerebro. Un poco de nuestra parte y mucho de la suya. En 1980 me licencié por la Universidad de Wisconsin. Hace un tiempo, mi hija solicitó una beca y la entrevistaron dos compañeros míos. La aceptaron en MIT, problemem-



“Un viaje en tren con amigos, Internet, un libro... es algo para disfrutar. Imagínese usted metida en una cápsula yendo de Dubái a Abu Dabi en 10 minutos. ¿Quiere eso? No lo tengo claro”



Imagen del Metro de Dubái, propiedad de RTA, la Autoridad de Carreteras y Transporte del Gobierno de Dubái. **Fotos: MyMMerchan.**

te la número 1 o entre las mejores. ‘¿Por qué MIT?’, le preguntó uno. ‘Señor, vi que en los rankings, la universidad de mi padre ocupaba la novena posición; yo no podía ir a una inferior’. Esta es la generación que marca la diferencia, la que queremos que lidere el futuro de los EAU. Hemos hecho que este país sea tan bello, seguro y atractivo como lo ve usted, pero ¿podemos hacerlo tan innovador como queremos? No sin ellos. Dentro de diez años estarán ocupando mi silla y también dirán: ‘necesitamos una nueva generación que lidere’. No permitiremos que los EAU envejezcan.”

La felicidad, el tren y la Hyperloop

“Me reuní con el presidente de la Hyperloop cuando nos presentaron su tecnología a mí y a mi equipo. Por lo que sé no es perfectamente clara, ni está suficientemente testada para afirmar que es el futuro del transporte. Por otro lado está el aspecto social del viaje; qué quieren las personas ¿quieres de verdad recortar el trayecto de 1 hora a 5 minutos? Un viaje en tren con amigos, Internet, un libro... es para disfrutar. Imagínese usted metida en una cápsula yendo de Dubái a Abu Dabi en 10 minutos. ¿Quiere eso? No lo tengo claro. Parte de nuestra investigación se enfocará en las personas. Las autoridades nos han encargado que las hagamos felices, no que las hagamos más rápidas. Y para eso tendremos que preguntarnos qué escenario prefieren, si la cápsula de 10 minutos o los 30 en tren. Tenemos que ver qué aporta más comodidad. Espero que sea un éxito. Recortar el trayecto de doce horas entre EAU y China tiene sentido, pero entre Dubái y Abu Dabi...” [El proyecto de ferrocarril regional de 13.500 millones de euros para unir Kuwait con Mascate a través de Arabia Saudí, Bahrain, Catar y EAU está a la espera de que los gobiernos del Consejo de Cooperación del Golfo lo reanuden]. •

MOHAMMED JUMA AL SHAMISI, CONSEJERO DELEGADO DE ABU DHABI PORTS

“Somos un hub para la industria automovilística de la región”

“El mayor exportador del Puerto de Barcelona es uno de los mayores importadores del Puerto Jalifa”, afirma el Capitán Mohammed Juma Al Shamisi, consejero delegado de Abu Dhabi Ports. El joven directivo se refiere a Al Dahra, compañía emiratí que en España produce alfalfa. A pesar de las “relaciones estrechas” que mantienen con el puerto catalán, Al Shamisi reconoce la falta de información que hay en la Península Ibérica sobre sus servicios y asume su cuota de responsabilidad por la ausencia de acciones para cambiar las tornas. La empresa gestiona todos los puertos del emirato de Abu Dabi, a excepción de los militares y los petroleros, y su buque insignia es el Puerto

Jalifa inaugurado a las 12 de la madrugada el 12/12/12. Además, controla la zona industrial anexa, KIZAD, cuyo objetivo es ser en 2030 una de las más grandes del mundo, extendiendo su actual parque logístico y manufacturero hasta los “418 km2, dos tercios el tamaño de Singapur.” Puerto Jalifa está a 97 km de la Corniche, el paseo marítimo en la capital emiratí y a tan solo 77 km de Jebel Ali, en Dubái, el mayor puerto de Oriente Medio y el noveno del mundo por tráfico de contenedores. Su infraestructura –producto de inversiones millonarias– es impecable pero ¿realmente se necesitaba dragar un puerto que metafóricamente casi besa a su vecino? “Nos complementamos.

No competimos por volumen de contenedores”, explica. Puerto Jalifa tiene el mandato de servir a KIZAD y ofrecer un servicio muy personalizado, incluida la zona franca. “Está pensado para ser un hub en la región; ya lo somos para la industria automovilística”, asegura. En el primer trimestre de 2016, el tráfico de cargamento rodado de coches creció un 31% con 33.687 vehículos frente a 25.709 en el mismo periodo de 2015. “Hay otros puertos creciendo en la región. Si esto fuera una competición a vida o muerte, los verías sufrir pero de momento, estamos creciendo juntos. Como dicen, si quieres ir deprisa, ve solo. Si quieres llegar lejos, ve acompañado. Y eso es lo que estamos haciendo”. •



Imagen de Puerto Jalifa, en el emirato de Abu Dabi



Nuestra visión
Dubái, el aeropuerto del mundo

MOHAMMED BIN RASHID AL MAKTOUM CITY - DISTRICT ONE

El nuevo referente del lujo para la vida en comunidad

El caballo es una fuente de orgullo para los árabes; de niño, su Alteza Real el jeque Mohammed, gobernador de Dubái, soñaba con tener un gran hipódromo y que las carreras enorgullecieran a su familia y a su país. Ya lo tiene. Es Meydan, pero es mucho más que un escenario de deportes de equitación. Es una gran urbe donde Dubái muestra su liderazgo pionero en el mundo árabe

Como la teoría del universo infinito de Giordano Bruno, el mercado inmobiliario de Dubái sigue expandiendo sus propios límites, dejando una huella indeleble en el escenario global. Parte del telón es Mohammed Bin Rashid Al Maktoum City (MBR en sus siglas en inglés), una urbe que deriva su nombre del vi-

cepresidente y primer ministro de EAU, y gobernador de Dubái, SAR el jeque Mohammed Bin Rashid Al Maktoum.

Las autoridades de la ciudad

esperan que en 2020 –cuando las

cuatro primeras fases de MBR City

estén finalizadas, coincidiendo con

la celebración de la Exposición

Universal– la población alcance

los 3,4 millones de habitantes. Mo-

ammed Bin Rashid Al Maktoum City se está construyendo en las proximidades del Hipódromo de Meydan, en el centro de Dubái, y District One – el primero de los proyectos emblemáticos en ser anunciados como parte de la mis-

ma –es la guinda en el pastel

Meydan Sobha, joint-venture entre Meydan Group y Sobha Group, es responsable del desarrollo urbano de más de 4,18 millones de m2 de terrenos de primera calidad y dominio exclusivo en el corazón de Dubái. Se trata de una inversión de 6.136 millones de euros, (25.000 millones de AED) de casas unifamiliares de lujo, que tienen de cuatro a ocho dormitorios. Con la entrega inminente de la fase 1 en 2016, más de 9.000 trabajadores

están operando para garantizar la conclusión de este proyecto residencial privilegiado y excepcional. Según el promotor, “es increíble lo cerca que uno puede estar de las principales arterias que conducen al centro de la ciudad y con acceso rápido al Centro Financiero Internacional de Dubái, a Dubai World Trade Center y al Aeropuerto Internacional de Dubái. Ninguna otra promoción en EAU está tan próxima a estos destinos, lo que hace de District One una ubicación absolutamente única.”

Aspirando a lo mejor

“El objetivo de EAU es ser el número uno.” Lo explica el jeque Mohammed en Destellos de Conocimiento, publicado en 2013, el



DISTRICT ONE: Un Sotogrande a la sombra de Burj Jalifa

Superficie: 4,18 millones de m2

Capacidad:

- Chalets: de 4 a 6 habitaciones
- Mansiones: 7 u 8 habitaciones

Escenario: Incluye la laguna artificial más grande del mundo de 7 km de longitud, creando playas artificiales que ofrecen a los residentes la posibilidad de nadar y realizar actividades de ocio y deportes acuáticos no motorizados. También cuenta con una pista de paseo de 14 km y más de 8 km de carril para bicis y carrera, rodeada de un paisaje con vegetación exuberante y áreas abiertas de espacios verdes. Todo con iluminación solar y tecnología sofisticada en un ambiente de sensibilidad ecológica. District One está junto al Hipódromo Meydan Grandstand & Racecourse, que incluye The Hotel Meydan, la Academia de Tenis The Meydan y el campo de Golf The Meydan.

mismo año en que se lanzaba el proyecto del Grupo Meydan. Nos lo regaló traducido al español Jaime Montalvo, anterior consejero económico y comercial de la Embajada de España en EAU a finales del verano de 2015, en el primer viaje que realizamos a Dubái, para intentar hacer un retrato actualizado del estatus económico emiratí y sus relaciones con España. “Os vendrá bien para profundizar en la personalidad del jeque Mohammed”, nos dijo Montalvo el mismo día que hacía sus maletas de vuelta a España tras varios años en EAU. En esa despedida nos aconsejó no dejar de visitar Cityscape Global, la mayor feria inmobiliaria en Oriente Medio que se celebraba una semana después en Dubái. Fue allí donde observamos la visión del país y su deseo de hacer lo que nadie había hecho antes, señalándolo orgullosamente como una forma de decir: ¡Aquí estamos! Fue también donde primero leímos el nombre de Meydan: “uno de los grandes promotores dubaités”, nos dijo un inglés dicharachero en un stand vecino, dispuesto a darnos titula-

tellana envidiaríamos] arman en su jardín reuniones al calor de una hoguera con invitados de Oriente y Occidente, del Norte y del Sur. Porque así es Dubái, acogedora, variopinta, segura y cosmopolita. Tras dar alguna vuelta de más para encontrar la ruta hacia la casa de los gemelos, el taxista decidió consultar su GPS, aparcándonos en algún punto indeterminado en Nad Al Sheba. Así se llamaba el antiguo hipódromo de Dubái antes del actual, inaugurado oficialmente en 2010. Y ahí estábamos nosotras a unos pasos de la instalación ecuestre con la pista de carreras más grande del mundo y con capacidad para más de 80.000 espectadores. El Hipódromo de Meydan alberga la Dubai World Cup, la competición ecuestre más rica del mundo con más de 30 millones de dólares americanos en premios (27,15 millones de euros). Como parte del complejo, el hotel The Meydan diseñado en forma de ola en movimiento, con su fachada verde de cristal luminoso, da fe de cuanto acontece en este glamuroso evento internacional. Meydan Hotels and Hospitality ofrece otros



La laguna cristalina de Mohammed Bin Rashid Al Maktoum City - District One es la primera de su categoría en EAU y, una vez concluida, será la más grande del mundo

res de lo que desconocíamos; “está relacionado con el jeque Mohammed y construyó el hipódromo del mismo nombre.” Tras cinco horas recorriendo pasillos y con decenas de folletos y tarjetas de visita con nombres y logos que veíamos por primera vez, Meydan Sobha entre ellos, la frase del británico tuvo su efecto.

Invitadas de corazón

Sheikha Lubna –y el azar que también cuenta– hicieron que pronto nos cruzáramos con Meydan. La actual ministra para la Tolerancia [ex ministra de Cooperación Internacional y Desarrollo y ex ministra de Economía] fue la primera mujer emiratí que conocimos y la que nos abrió los ojos sobre el cada vez más amplio espacio tomado por las féminas en la política de Emiratos Árabes Unidos. La jequesa nos había puesto en contacto con los gemelos Ahmed y Rashid bin Shabib; dos jóvenes emprendedores dubaités que en el otoño, cuando las calores del verano amainan y dan la bienvenida a ocho meses consecutivos de suaves temperaturas [de esas que en la meseta cas-

activos, muy en particular, el lujoso Bab Al Shams Resort & Spa, que debería estar en la lista de quienes no quieren abandonar el emirato sin pasar al menos una noche disfrutando la experiencia inigualable del desierto árabe.

Lagunas turcasas en el corazón de Dubái

Carlos Salas, director regional de Crystal Lagoons en Oriente Medio, compañía miembro del Spanish Business Council en EAU, fue la primera persona que nos habló de las lagunas artificiales en el corazón de Dubái, con los reflejos turquesa de las calas caribeñas.

La laguna cristalina de Mohammed Bin Rashid Al Maktoum City - District One es la primera de su clase en EAU y una vez concluida, será la más grande del mundo. Para su empresa, es un escaparate en Oriente Medio; para Meydan Sobha una forma de incrementar el valor de los inmuebles; para el expatriado, la posibilidad de comprar propiedad de dominio exclusivo, frente a una amplia masa de agua en el corazón de Dubái. Había que verlo. Lo vimos. Seduce. •

JOSÉ RAMÓN SAIZ, CONSEJERO DELEGADO DE SPANISH KITS



“Lo que se ve aquí no se ve en otros países”

La empresa 100% española Spanish Kits, proveedora oficial de organismos como la Cruz Roja Internacional, agencias de Naciones Unidas como Unicef o ACNUR, persigue contratos de ayuda humanitaria emiratíes para reforzar su presencia en EAU y Oriente Medio

El martes de la Semana Santa pasada, José Ramón Saiz, consejero delegado de Spanish Kits, extendió un plástico sobre los productos que exponían en DIHAD, la Feria Internacional de Ayuda Humanitaria y Desarrollo, en Dubái. La preside la princesa Haya, esposa del jeque

Dubái sabe que se dejarán caer por el recinto contactos de altísimo nivel. Dubái es sede de International Humanitarian City, el mayor centro logístico de ayuda humanitaria del mundo con más de 90.000 m2 de almacenaje (unos doce campos como el Bernabéu). Allí, a 18 km del nuevo aeropuerto Al Maktoum

del American Hospital de Dubái, SEHA, VPS Healthcare y Zayed Military Hospital. Ahora se plantean producir desde el país árabe.

PREGUNTA: ¿Cómo llegaron a la ayuda humanitaria?

RESPUESTA: Nacimos en 1996, fabricando neceseres para los pacientes de hospitales. En el 2000, la Cruz Roja de España, que organiza suministros para campamentos de refugiados de la guerra de Kosovo, [Según Aenur, hubo en ella más de medio millón de desplazados] nos invitó a participar en un concurso y lo ganamos. Teníamos un plazo muy corto para entregar productos nuevos cuya fabricación no estaba organizada. Lo resolvimos; fue nuestro primer gran contrato internacional.

P: Y también el inicio de una nueva línea de negocio.

R: El negocio te lo da la actividad y el sentido que ésta tenga para ti. De la mano de la Cruz Roja durante todos estos años hemos tenido la suerte de estar cerca del gran drama de la inmigración. En el 2006 y 2007 los inmigrantes, tras navegar dos semanas a la intemperie, llegaban a España apiñados en barcas en estado lamentable. He sido testigo de ese mundo que vive en condiciones muy difíciles. Poder desarrollar productos para que



Kits con certificación halal

Para demostrar su compromiso total con la población musulmana, Spanish Kits, especializada en la fabricación de innovadores kits dirigidos a los nichos de ayuda humanitaria, pacientes hospitalizados y educación dental infantil acaba de obtener para ellos la más alta certificación con ESMA (Emirates Authority for Standardization and Metrology). Es la primera del mundo que lo consigue y le fue entregada personalmente por Rashid Ahmed Bin Fahad, anterior ministro de Medioambiente y Aguas de Emiratos Árabes Unidos.

tengan más calidad de vida le dio mucho sentido a nuestra compañía. Y fuimos adaptándonos. En ayuda humanitaria es habitual comprar stocks y restos de fabricaciones, es decir lo que haya en el mercado en cada momento. Pero si trabajas con las grandes organizaciones humanitarias no puedes depender de que una fábrica tenga hoy un producto y mañana no. Por eso decidimos fabricar nuestros productos para garantizar una calidad homogénea en todos nuestros kits.

P: ¿Qué prima más cuando les eligen como proveedor, producto o precio?

R: La confianza de ser un proveedor fiable que entrega un producto homologado con la calidad y el plazo comprometidos. El precio siempre importa pero seguimos ganando concursos a pesar de que, al fabricar casi todo en España, el nuestro es un poco más alto que el de la competencia que produce en Pakistán, India, China...

P: ¿Un mensaje para las empresas españolas sobre EAU?

R: Este es un sitio para venir y quedarse. Hay que tener la mentalidad de entenderles porque son muy distintos a nosotros. Una vez comprendes su manera de trabajar, entonces hay grandes oportunidades.

Pastillas de jabón en espera de un destino

Las catástrofes y las guerras son imprevisibles y atender a sus víctimas no se improvisa: se anticipa, se innova. El mayor concurso ganado por Spanish Kits es de Cruz Roja Internacional; “600.000 kits para embarcar desde Valencia en 400 contenedores de 40 pies, con más de 15 millones de pastillas de jabón, más de 30 millones de compresas, que nosotros fabricamos con marca propia... y fechas de entregas muy definidas. En estas cantidades surgen muchos retos logísticos con oportunidades de lucirte. La complejidad de un kit reside en que contiene productos de fábricas muy diferentes. Si te falta uno, te paraliza todo. Y tu camión no es el único que llega al campamento de refugiados. Lo importante es tener un equipo que vea la foto completa de lo que pueda necesitarse ya que errar en la entrega significa dejar a una familia sin ayuda.”

ABDULLA AL MAEENI, CONSEJERO DELEGADO DE ESMA

La importancia de llamarse halal

España y los Emiratos Árabes Unidos se unen para facilitar a las empresas españolas la certificación halal

Cualquier empresa española que haya iniciado trámites para exportar a un país musulmán se ha encontrado con el imperativo de que su producto sea certificado como halal. Las dificultades que ello suponía hasta hace poco podían desanimar la penetración en ciertos mercados. Conscientes de ello, los gobiernos de España y de los Emiratos Árabes Unidos (EAU) se han unido

las empresas españolas logren mayor cuota de mercado en EAU y en el mundo musulmán. Spanish Kits, que desarrolla productos de ayuda humanitaria y la firma cosmética Natura Bissé han sido las primeras españolas en recibir la acreditación de ESMA. Fue en febrero de este año, en Madrid. Esta entrevista tuvo lugar dos meses después en Abu Dabi, porque como dicen sus allegados “Abdulla no para.”



“Que un restaurante en Granada sea halal le dará una ventaja competitiva a su dueño cuando un musulmán visite la ciudad. Es un cliente que demanda y busca el sello halal”

ABDULLA AL MAEENI

para facilitar el proceso y la obtención del certificado desde España, a través de la Entidad Nacional de Acreditación (ENAC), gracias a un acuerdo firmado con ESMA, la autoridad emiratí de metrología y normalización. El consejero delegado de la última, Abdulla Al Maeeni, lleva meses cual globetrotter, esclareciendo entuertos y desechando prejuicios sobre la economía halal, convencido de que es el nuevo El Dorado y una oportunidad para que

PREGUNTA: ¿Cuánto sabemos en España sobre economía halal?

RESPUESTA: Los gobiernos europeos saben poco sobre los requisitos para ser halal. Hay desconocimiento y malentendidos. La mayoría creen que es una obligación religiosa, cuando en realidad casi todo tiene que ver con el proceso de producción. Por eso nuestro esfuerzo se centra en trabajar con las autoridades de esta parte del mundo. España es un ejemplo;

en 2015 firmamos un acuerdo con ENAC e iniciamos un diálogo con el gobierno español con ayuda de la embajada de España en EAU y de empresas como Natura Bissé. A raíz de ello, se ha incrementado el conocimiento y la demanda de información por parte de las empresas españolas. En los próximos años todo lo halal será una nueva oportunidad de negocio.

P: Un empresario le preguntaría cuánto cuesta ser halal. ¿Merece la pena?

R: La pregunta debería ser ¿hay oportunidad de negocio en la economía halal en los países musulmanes? En 2013 movió 2,3 billones de USD y a pesar del escenario global a la baja crece un 14% anualmente en varias categorías como logística, hostelería o turismo. Hay 2.000 millones de musulmanes en países islámicos que buscan este tipo de productos y servicios. Y a ellos se une un consumidor no musulmán que también los demanda. El indicador de oportunidad está ahí y el beneficio económico es innegable.

P: ¿Pero cuánto cuesta?

R: Por término medio, dependiendo del tamaño de la empresa, el coste es de unos 10.000 AED (2.413 euros). Eso incluye el desplazamiento de los certificadores a la fábrica y la valoración de su proceso de producción. En España esa cantidad será inferior gracias al acuerdo con ENAC que nos permite ser más efectivos en costes y en

tiempo. Todo el trámite es en español y los requisitos y estándares están claros. Se trata de un proceso donde se verifica que el producto cumpla con la sharia (ley islámica). Por ejemplo, si lleva alcohol o cerdo no es halal. Algunas empresas creen que convertirse en halal es complicado y costoso pero no es cierto. Podrían incluso abaratar sus costes de producción.

P: Hay informes que indican que una de las dificultades que tienen ustedes para incrementar la cultura halal es la identificación que hace el no musulmán con una forma de entender su religión. Algunos incluso lo asocian con terrorismo islámico y con el deseo de los árabes de reconquistar territorios. ¿Cómo previenen ustedes este pensamiento?

vecharla es suya.

P: ¿Cómo ha encontrado a España de abierta hacia lo halal?

R: Tanto el gobierno como las empresas se lo han tomado muy en serio. Hemos alcanzado mucho en poco tiempo. España ha visto las grandes oportunidades que se abren en parcelas como el turismo y la hostelería. Por ejemplo, que un restaurante en Granada sea halal le dará una ventaja competitiva a su dueño cuando un musulmán visite la ciudad. Es un cliente que demanda y busca el sello halal.

P: Para que la carne sea halal, el sacrificio del animal debe seguir un procedimiento concreto. ¿Qué le parecen las corridas de toros?

R: No me interesan y no comprendo porqué hacen lo que hacen. Tam-

Apúntese a la Innovación Islámica

En 2015 la población musulmana en España (1,9 millones) consumió productos de alimentación y bebidas halal por valor de 2,6 millones de euros (3% de crecimiento anual). Hay más de 300 empresas certificadas. Los datos son de Global Islamic Economy Gateway, un proyecto entre el Centro Dubaít para la Economía Islámica (DIEDC en sus siglas en inglés) y Thomson Reuters. En octubre se celebrará en Dubái la 4ª edición de la Cumbre Global de la Economía Islámica, iniciativa del gobernador de Dubái para promover su ciudad como la capital de este tipo de economía. En ella se premiarán ocho conceptos innovadores que sean cruciales para el desarrollo holístico de la industria en las categorías de finanzas, alimentación y salud, medios de comunicación, hostelería y turismo, desarrollo de pymes, infraestructura de conocimiento económico islámico, dotación de waqf (donaciones de utilidad pública o caritativa) y artes. El plazo para la admisión de proyectos finaliza el 31 de julio de 2016.

R: Informando correcta y detalladamente a los gobiernos del significado de la economía halal. Hubo gobiernos en el pasado que se negaron a hablar con nosotros por considerarlo un tema religioso que no querían tocar [Al Maeni se excusa porque no quiere dar nombres]. Nuestra tarea consiste en sentarnos con ellos y demostrarles que es una oportunidad económica que se les presenta y que la decisión de apro-

poco me gusta ver cómo la gente arriesga su vida corriendo delante de un toro. Nosotros tenemos carretas de camellos y nadie sale herido. Nada de esto tiene que ver con lo halal. El principal requisito para el sacrificio de un animal exige que éste haya estado relajado al menos 24 horas antes y se le haya tratado bien. La muerte de la res debe ser rápida y precisa, sin hacerla sufrir y nunca en presencia de otros animales... *

NO ESTAMOS CONSTRUYENDO UN AEROPUERTO. CONSTRUIMOS UNA CIUDAD INTEGRADA EN EL AEROPUERTO.

Dubai South es una ciudad única, totalmente integrada en el corazón del Aeropuerto Internacional de Al Maktoum. Dubai Sur ofrece un sin fin de oportunidades de inversión para empresas y entidades privadas: los modernos espacios para oficinas y las promociones inmobiliarias complementan a la perfección los servicios de aviación y el conjunto de instalaciones logísticas. Una comunidad desarrollada y diseñada para satisfacer las necesidades del individuo, lo que convierte a Dubai South en el lugar ideal para invertir, vivir y trabajar.

PARA OBTENER MÁS INFORMACIÓN VISITE DUBAISOUTH.AE O LLAME AL 800-SOUTH / +971 (4) 814 1111

CIUDAD DE USTED

El comercio al por menor y al por mayor de Dubái, en el que abundan las marcas españolas del sector textil, representa aproximadamente un tercio de su PIB anual

El mercado, renqueante en la primera parte de 2016 y esperanzado en la segunda, seguirá creciendo pero se enfrenta a un cambio de ciclo generacional



De compras por Emiratos

Nuestro anfitrión, un español que lleva tres años en Dubái, dirigiendo la filial de una multinacional de construcción, nos convoca en un restaurante en Dubai Mall, el centro comercial más grande del mundo. “Asomaos a la terraza”, nos dice. Son las 7:00 de la tarde y a esa hora comienza el espectáculo coreográfico de agua, luces y sonido de la Fuente de Dubái y se escucha “Bailando” de Enrique Iglesias. Cientos de personas, “miles cuando el calor no aprieta”, se arremolinan frente al Bur Jilifa, la torre más alta del planeta, que actúa de telón de fondo, y voces

porque la ciudad se nutre de turistas todos los días del año. Dispone de 73.700 plazas hoteleras repartidas en 462 hoteles, más 25.249 habitaciones en apartoteles, y las cifras oficiales arrojaron 14,2 millones de visitantes en 2015. Dubái Mall, propiedad de Emaar Group, tiene un tráfico de más de 80 millones de personas al año. Marcia Codinach, arquitecto catalán que ha trabajado con ellos asegura que “es un grupo que no pierde el tiempo; las reuniones no duran más de 15 minutos y se hacen de pie; luego, a seguir trabajando.” Este centro comercial es sólo uno de los más de sesenta

que fecundan el suelo emiratí. Son espacios donde comprar, socializar, ver y dejarse ver entre escaparates de marcas internacionales, incluido el rosario de españolas: Zara, Stradivarius, Mango, Punto Roma, Massimo Dutti, Women’s Secret... “Aunque con altibajos, en los próximos 18 meses doblaremos el número de tiendas”, dice Mark Tesseyman, consejero delegado de Liwa Trading, empresa de Abu Dabi que gestiona las franquicias de marcas infantiles españolas como Gocco y Charanga. “Representan el 18% de nuestro volumen de ventas y su peso es importante porque nos en-



Mujeres árabes en el centro comercial Mercato en Dubái

“De media, en el Golfo hay 5,2 críos por familia. En Europa 1,6. La transacción media en la compra de ropa infantil es 50% superior a la de adultos. Al cliente árabe le importa la calidad y el diseño, no su origen.”

Liwa Trading está en la actualidad renegociando los contratos con las marcas españolas porque según él, el modelo que tienen es diferente al del resto del mundo. “Todos los días me llaman marcas nuevas, pero hay que ser muy cauteloso; en el momento en el que firmamos, empezamos a gastar mucho dinero y es el nuestro, no el de las marcas. El precio del metro cuadrado en los centros comerciales se ha duplicado en los últimos cinco años y continúa al alza”, afirma. ¿Cómo se explica en una economía que crece a menor ritmo? “El sentimiento precede al hecho. En el mundo entero, los propietarios son los últimos en enterarse de la realidad; creen gestionar

el mejor centro comercial en la mejor ubicación, hasta que se dan de bruces con tiendas vacías y es hora de bajar los alquileres. Estamos al principio de ese proceso”.

LA CONEXIÓN LIBANESA DE INDITEX

Desde 1998 la empresa libanesa Azadea es la franquiciada para Oriente Medio de buena parte de las marcas de Inditex. Ese año adquirió los derechos para Zara y Massimo Dutti en el Líbano y luego en EAU, donde controla todas a excepción de Stradivarius, gestionada por Dubai Holding Group; un grupo emiratí que también controla Zara y Zara Home en el emirato de Abu Dabi. Azadea factura globalmente 1.760 millones de euros, está presente en 14 países con 650 tiendas y gestiona 55 marcas. “Con diferencia, la mayor parte de nuestro negocio procede de Inditex: entre 60%-65%”, confirma César Moukartzel, consejero delegado de Azadea en EAU. Este directivo libanés prefiere mantener confidencial el peso de EAU en el resultado consolidado del grupo, pero uno imagina que debe

ser una de las plazas más destacadas o la más. “Dubai ha sido elegida, detrás de Londres, la segunda mejor ciudad del mundo por número de marcas disponibles. Es un destino muy importante para todo rango de marcas. El mercado del comercio al por menor –ropa, bebidas, alimentación, etc– mueve 28.148 millones de euros y se espera un crecimiento del 7%”, apunta. Dentro de 3-4 años habrá casi 4 millones de metros cuadrados disponibles. Para mantenerse en primera línea de vanguardia, Dubai sigue reinventándose. “In-

AMIGOS POR EL MUNDO

Conscientes de las oportunidades que hay en Emiratos, tanto la Embajada de España en Abu Dabi como el Spanish Business Council –la asociación de empresas españolas en EAU– aprovechan los recursos institucionales a su alcance para acercarse a sus homólogos emiratíes. “Ya puedo decir que soy Amigo de la Marca España”, decía en abril Marwan Al Sarkal, consejero delegado de Shurooq, la Agencia de Inversión y Desarrollo del emirato de

Sharjah. Al Sarkal fue galardonado en abril, junto con otros diez emiratíes, durante la cena de gala primavera del SBC, por su vinculación a España y a las marcas españolas. El evento contó con la colaboración del Foro de Marcas y la Oficina del Alto Comisionado del Gobierno para la Marca España –que se nutre de los grandes nombres en distintos sectores– y de la Embajada de España en EAU. Durante la celebración, Ricardo Fisas, presidente del SBC recordó a los más de 200 asistentes que desde 2010 el comercio entre España y EAU “ha crecido más de un 73%” y que las exportaciones españolas al país árabe superan anualmente los 1.500 millones de euros. Otros galardonados fueron el jeque Majid Al Mualla, vicepresidente comercial senior de Emirates Airlines;



Salem Obaidalla, vicepresidente senior de Aeropolítica y Asuntos Industriales de Emirates Airlines y Hoda Kanoo, directora de la Fundación para las Artes y la Música de Abu Dabi. Además, Natura Bissé, Cosentino, Lladro y Marqués de Cáceres reconocieron como “amigos” de sus propias marcas a Emirates Authority for Standardization

& Metrology (ESMA), Gulf Power Marine, Chalhoub y Restaurante El Sur. En el acto, Fisas recordó que la Exposición Universal en Dubái en 2020 será una nueva oportunidad para que el know-how y la experiencia española saquen réditos. Ya hay ‘Amigos de la Marca España’ en Japón, Hong Kong, Reino Unido, China, Rusia y EE.UU. •

corporamos los últimos conceptos desarrollados. Por ejemplo, en la tienda que acabamos de abrir de Pull & Bear en Dubái con 900 m², el doble de la anterior. También tenemos un plan de renovación para Zara en los próximos meses. Los locales de esta marca en Dubái están entre los cinco primeros del mundo, así que es importante ser el buque insignia y el escaparate de la región”, explica Moukartzel. Azadea también es la franquiciada de Punto Roma y Mary Paz. Esta última marca española, especializada en calzado de bajo coste, aún no ha llegado a Dubái, pero sí al centro comercial Sahara en Sharjah, el emirato al norte de Dubái, a unos 15 minutos en coche del centro comercial Deira City Center, donde Azadea tiene sus oficinas centrales. Está en la parte más antigua de Dubái y es propiedad de Majid Al Futtaim. Cuando abrió sus puertas en 1995 revolucionó el concepto del mall integrando todo tipo de locales de ocio. A pesar del tiempo transcurrido continúa siendo uno de los centros más visitados de la región.

“Solía ser ‘construid y vendrán’, pero ahora hay que ser más astuto y pensar la estrategia de cada marca concienzudamente. No necesariamente los centros que más brillan y los que están de moda son los mejores para nuestros intereses”

Sus dueños indican que el tráfico anual excede los 20 millones de personas. Apenas se ven occidentales pero sí muchísimos asiáticos. “En esta parte del mundo debido al clima y a la cultura las compras se hacen en el interior. No se puede estar solo, las marcas tienen que estar juntas para hacer que la experiencia de la compra sea lo más satisfactoria para el consumidor. ¿Estamos abiertos a nuevas marcas? Sí, siempre que den valor a nuestros consumidores o complementen nuestra cartera. El mercado seguirá creciendo con sus más y sus menos y Dubái jugará un papel aún mayor en la región. Dubái seguirá brillando.”



¿Y SI LE DAMOS LOS DATOS ANTES DE QUE DECIDA DÓNDE INVERTIR?

Sharjah es el centro industrial y cultural de los Emiratos Árabes Unidos y cuenta con un total de 138 kilómetros de costa que bordea el Golfo Árabe y el Océano Índico. Sharjah mostró un incremento del PIB de aproximadamente el 13% en 2014 y su diversificada economía ofrece prometedoras oportunidades en los sectores de la sanidad, el turismo, las infraestructuras y el medio ambiente.

@_Shurooq

ShurooqSharjah

ShurooqShj

shurooq.gov.ae +971 6 556 0777



شوروق
SHUROOQ

هيئة الشارقة
للاستثمار والتطوير
SHARJAH INVESTMENT AND
DEVELOPMENT AUTHORITY

THANI AHMED AL ZEYOUDI, MINISTRO DE CAMBIO CLIMÁTICO Y MEDIOAMBIENTE DE EMIRATOS ÁRABES UNIDOS

“No queremos poner todos los huevos en la misma cesta”

Emiratos Árabes Unidos cuenta con España y Latinoamérica para alcanzar su estrategia en seguridad alimentaria. El país importa el 90% de lo que consume y estima que para 2030 habrá doblado sus importaciones

“Ya sabe que la gente de negocios no suelta la prenda hasta que la operación que tienen entre manos está bien cerrada”, contesta el ministro de Cambio Climático y Medioambiente de Emiratos Árabes Unidos (EAU), Thani Ahmed Al Zeyoudi [Dr. Al Zeyoudi para su gabinete] al preguntarle si su país está negociando actualmente con España o empresas españolas algún proyecto concreto en materia de energías renovables y/o en seguridad alimentaria. Según la Organización Mundial de Salud (OMS),

EAU es el 6º país con el aire más contaminado del mundo –de una lista de 90– y según Ecomena, su consumo de agua está entre los más altos del planeta (550 litros diarios, dos tercios de los cuales son para actividad agrícola e industrial). Dice el Instituto de Recursos Mundiales que 14 de los 33 países que más sufrirán la escasez de agua en el futuro se encuentran en Oriente Medio, con EAU a la cabeza. “Contra todos los estereotipos que circulan sobre EAU, la protección del medioambiente y la conservación del agua es uno de los pilares

de nuestra nación desde que se creó en 1971. El jeque Zayed quiso protegerlos para las generaciones venideras y contra la opinión de los expertos que le decían que no sería posible, reforestó Al Ain [la segunda ciudad más grande del emirato de Abu Dabi de donde es oriunda la familia real] convirtiéndolo en un oasis. Hoy es una de las áreas verdes más extensas de la región y la calidad de sus acuíferos una de las mejores”, defiende Al Zeyoudi y agrega que la industria petrolera emiratí fue la primera de la región en promover la reducción de los



“La industria petrolera emiratí fue la primera de la región en promover la reducción de los gases antorcha que contribuyen al efecto invernadero”

CHRIS CHI LON WAN, RESPONSABLE DE GESTIÓN DE DISEÑO EN MASDAR CITY

“La única forma de fracaso es no hacer nada”

A 34 km de la embajada de España en Abu Dabi, junto al aeropuerto internacional de la capital se encuentra Masdar City; una mini ciudad inteligente, diseñada por Foster & Partners impulsada por energías renovables en la que trabajan más de 3.000 personas. Unas 350 pymes están registradas aquí, tiene zona franca y tres pesos pesados: Siemens, IRENA y el Instituto de Tecnología Masdar, en joint venture con MIT, el Instituto de Tecnología de Massachusetts. Chris Chi Lon Wan –arquitecto británico que desde hace siete años trabaja como responsable de Gestión de Diseño de la ciudad– me invita a sentarme en un sillón a la sombra entre dos calles. En Abu Dabi hay 38°C; aquí 32°C. Aunque no hay registradas empresas españolas sí hay un goteo de compañías que se dejan ver de vez en cuando, como IDOM. El proyecto de Masdar, gestionado por Mubadala, uno de los fondos soberanos de Abu Dabi, se concibió en 2006, estimando que Masdar City, su buque insignia, estaría concluida en

2016. No lo está.

PREGUNTA: ¿Qué respondería a los que dicen que esto es un fracaso?
RESPUESTA: La única forma de fracaso es no hacer nada. Si creen que hay carencias, nos lo dicen y les escuchamos. Masdar City es una comunidad próspera, 100% sostenible; algo raro y único. En 2008 iniciamos una línea de pensamiento exploratorio; aprendes, construyes y reexaminas. Testamos ideas para identificar las mejores prácticas, pero sobre nosotros planea el clima económico global. La sostenibilidad se fundamenta en tres pilares: económico, social y medioambiental, y la ciudad tiene que ir empujándolos a la vez para optimizarlos.

P: ¿Qué han demostrado?

R: Que se puede ser 100% sostenible, hacer una gestión eficiente de los recursos y tener un negocio rentable. Ahora podemos animar a quienes toman decisiones para que participen en este tipo de proyectos.
P: ¿Las sedes de Siemens, IRENA

y del Instituto de Tecnología Masdar responden a ese modelo?
R: Sí. Por ejemplo, Siemens tiene la clasificación 3-Pearl Estidama y LEED Platinum. Ahorra 43% de energía y más de un 50% de agua. A muchas instituciones les parece imposible. “No sabemos cómo os las habéis arreglado”, dicen. Pero aquí están los resultados concretos.
P: ¿Han aparcado algún elemento?
R: Sí. ¡La tecnología cambia tan rápido! Tenemos que ajustarnos a los avances tecnológicos.
P: Si venimos dentro de cinco años, ¿qué veremos?

R: Estamos en Fase 1 de 5. Una vez completa tendrá 1,2 millones de m²; un 90% de ella está o construido, o en construcción o siendo diseñado. En 5 años ese 90% estará finalizado. Estamos experimentando un crecimiento casi logarítmico. Es probable que el interés de terceras partes también crezca de ese modo.
P: EAU tiene temperaturas de hasta 50°C. ¿Cuánto de lo desarrollado sería exportable a España?



MYMM MERCHAN

R: El proceso de pensamiento aplicado en Masdar City para desarrollar una ciudad con baja huella de carbono es aplicable a cualquier parte del mundo. En España el resultado será una ciudad que en nada se parecerá a ésta, pero tendrá los mismos principios de sostenibilidad. Hay que buscar hacerse las preguntas correctas para guiar este proceso. Esa es la parte más difícil. Conseguirlas es la mitad del desafío.
P: ¿Y usted es feliz aquí?
R: Absolutamente. Trabajar en Masdar City sale del corazón y tenemos la fortuna de ser un equipo de gente que siente pasión por lo que hace. Hay muchos obstáculos a los que hacer frente como cabría esperar en un proyecto tal, pero todo eso forma parte del desafío. •



gases antorcha que contribuyen al efecto invernadero. El ministro –con no poco don de gentes– es todo un JASP (Joven Aunque Sobradamente Preparado) con varios títulos bajo el brazo, entre ellos el de doctor en Gestión de Proyectos, Programas y Estrategias por SKE-MA, en Lille, ingeniero de Petróleo por la Universidad de Tulsa y MBA por el Instituto de Tecnología de Nueva York. Es el representante permanente de su país ante IRENA (la Agencia Internacional de las Energías Renovables, con sede en Abu Dabi), ha sido director de Masdar –la Compañía de la Energía del Futuro de Abu Dabi– y director del Departamento de Energía y Cambio Climático en el Ministerio de Asuntos Exteriores y Cooperación. A principios de siglo EAU –firmante en diciembre de 2015 del Acuerdo de París contra el calentamiento climático que busca reducir las emisiones de gases de efecto invernadero– inició dos programas clave: la energía nuclear con fines pacíficos y Masdar. Apoyándose en ellos EAU tiene como objetivo inmediato que en 2021 el 24% de su consumo proceda de energía nuclear y renovable.

PREGUNTA: Quizás sus vecinos temen la apuesta emiratí por la energía nuclear.
RESPUESTA: La comunidad global observa a EAU en lo que se refiere a la implementación de tales proyectos. En 2009 firmamos el llamado ‘Acuerdo 123’ con EE.UU para la cooperación pacífica nuclear. Somos transparentes; no tenemos agenda oculta. Estamos construyen-

do cuatro reactores con una capacidad total de 5.600 megavatios, [el ministro se refiere a Barakah, la 1ª planta de energía nuclear emiratí que gestiona ENEC, la Corporación de Energía Nuclear de Emiratos]. El primero estará listo para conectar a la red a finales de 2017 y para 2020 los cuatro estarán generando el 20%

de nuestro consumo. El 4% restante procederá de renovables; en algunos casos como Abu Dabi y Dubái ese porcentaje podrá llegar al 7%. Para 2021 es probable que cubramos incluso el 30% de la demanda de esta forma. Estamos invirtiendo unos 20.000 millones de dólares (17.955 millones de euros) en nuclear y 5.000 millones (4.489 millones de euros) en renovables.
P: Cómo afrontan la escasez de agua y qué impacto tendrán en su estrategia de seguridad alimentaria?

R: Seguiremos utilizando plantas desalinizadoras pero funcionarán con energías limpias. También estamos realizando fuertes inversiones, aplicando técnicas de cultivo hidropónico y agricultura orgánica allí donde la necesidad de agua es menor y viendo cómo capturar la humedad en los invernaderos. Además, podemos decir con orgullo

que tenemos en marcha una de las mayores infraestructuras de canalización de aguas residuales de la región con más de 45 km de tuberías que desembocan en depuradoras y que se reutilizan en granjas. Y tenemos programas especiales como el que dirige el vice-primer ministro y ministro de Asuntos Presidenciales

“Nuestros líderes siempre han sido visionarios. Se adelantan al futuro antes de hacerlo nosotros. La riqueza de nuestro país son ellos y una población leal, no los hidrocarburos. La inversión del jeque Mohammed en España tiene sin duda detrás una visión; diversificar nuestros suministros en España y en Latinoamérica”

sobre lluvia artificial desde el que se anima a científicos e investigadores a presentar sus descubrimientos. En los últimos dos años hemos visto que las nubes se cargan, que llueve más y que ocurre sin dañar



Carbono azul y manglares verdes

Una no se resiste a dar un paseo en piragua entre las hectáreas de manglares de la capital emiratí. Son plantaciones cruciales para el país por su facilidad para almacenar carbono azul, el capturado por los océanos y los ecosistemas costeros y clave para mitigar el cambio climático. “Cuando se desarrolla cualquier infraestructura en su entorno los reubicamos en áreas marinas reservadas a ese fin para luego devolverlos a su hábitat. Muchas de nuestras plataformas petroleras y gasísticas están en el mar y las compañías nacionales están haciendo un excelente trabajo en medioambiente protegiendo la biodiversidad e invirtiendo un porcentaje de sus ingresos en la plantación de manglares alrededor de las playas”, explica Thani Al Zeyoudi, el ministro de Cambio Climático y Medioambiente de EAU. El país tiene en marcha el Proyecto Nacional de Carbono Azul para ayudar a un mejor entendimiento del potencial de su ecosistema marino costero.

ABDULLAH AL AHBABI, PRESIDENTE DE ADSSC, COMPAÑÍA DE SERVICIOS DE SANEAMIENTO DE ABU DABI

A ochenta metros bajo la faz de la tierra

Una red de saneamiento sostenible de 1.172 millones de euros coloca a Abu Dabi a la vanguardia del sector en la región

La materia ni se crea ni se destruye, se transforma, dijo Antoine Lavoisier en la ley de conservación sobre la misma. El agua es materia y Abu Dabi –que obtiene 4.000 millones de litros diarios de las desalinizadoras– va un paso más allá para reutilizarla de forma sostenible. A un puente de distancia de la capital emiratí, la Isla de Al Reem es sede de la Compañía de Servicios de Saneamiento de Abu Dabi (ADSSC). Se ubica en un rascacielos desde el que se avistan masas de manglares como lenguas adentrándose en la ciudad y tiene un presidente, Abdullah Al Ahbabi, que se describe a sí mismo como “ecologista por naturaleza”. Su tarea es ayudar a reducir el consumo de agua del emirato a través de inversiones de capital intensivo donde la estrella es STEP (Strategic Tunnel Enhancement Programme). Iniciado en 2008 y a punto de concluir, se trata de un programa de saneamiento que permite que las aguas residuales de la capital, más las de su gran área metropolitana e islas adyacentes, circulen por gravedad a través de un túnel de 45 km de longitud –a 80 m de profundidad– y un diámetro de hasta 8 m. Desemboca en Al Wathba, en una planta capaz de absorber 30m³ por segundo; es decir tardaría 1 minuto en llenar una piscina olímpica. Una vez tratadas, se canalizarán de vuelta al área metropolitana para irrigación, entre otros, de parques

y jardines urbanos, a través de programas también gestionados por ADSSC.

El túnel, que ha requerido una inversión de 1.172 millones de euros, permite eliminar 34 estaciones de bombeo y según sus responsables, es una de las mayores infraestructuras del sector en Oriente Medio. “Planificarlo nos llevó tres años. Estudiamos cada aspecto del proyecto: los beneficios sociales, los económicos y su sostenibilidad”, cuenta Al Ahbabi. El programa cubre las necesidades actuales y futuras más allá de 2030, fecha en la que podrá asimilar un flujo de 1,7 millones de m³ diarios, (680 piscinas olímpicas). “Su vida productiva es superior a los 80 años, pero al principio sólo se va a utilizar un 30% de su capacidad, ya que está pensada para ir absorbiendo gradualmente los incrementos de población.” explica el presidente de ADSSC.

Según Al Ahbabi, que en mayo fue nombrado presidente de la Autoridad de Agua y Electricidad del emirato de Abu Dabi (ADWEA), este sector más la red de saneamiento de Abu Dabi mantienen y operan activos por valor de 200.000 millones de dirhams (49.000 millones de euros). “Es un sector maduro... y trabaja bajo la presión del regulador para quien lo más importante es el consumidor, el gobierno y los inversores.” •



SPANISH KITS company

Kits HALAL certificados para:

Pacientes de hospital



Ayuda humanitaria



Educación dental infantil



Spanish Kits FZE
Dubái, Emiratos Árabes Unidos
(+971) 42 949 113
www.spanishkits.es



Certificado por:



¿POR QUÉ EAU?

Para explorar el entorno de negocios en EAU, visite nuestra web www.economy.ae

ESPAÑA Y SHARJAH, CADA VEZ MÁS CERCA

Shurooq acentúa el atractivo de Sharjah para los inversores españoles



Arriba, el canal de Al Qasba. Foto: MyMMerchan.

Shurooq, la Agencia de Desarrollo e Inversión de Sharjah es la fuerza impulsora tras el crecimiento del sector turístico en su economía, contribuyendo igualmente a la de EAU. Se fundó en 2009 y desde entonces ha desarrollado múltiples proyectos de turismo a lo largo y ancho de su geografía firmando memorandos de acuerdo con numerosas entidades locales e internacionales y fusionando su experiencia empresarial bajo un mismo paraguas que promociona a Sharjah como destino central para inversiones en áreas diversas y en proyectos de naturaleza turística en la región. Entre los ejemplos exclusivos de esta última actividad están el proyecto de Eco-turismo Arqueológico de Mleiha, Al Noor Island, Al Qasba, el Paseo Marítimo Al Majaz y el Corazón de Sharjah. Todos ellos cumplen holgadamente los estándares internacionales

les y permiten que el turista eche una mirada al pasado, lo que hace que su experiencia del viaje adquiera una perspectiva nueva y completa.

Los proyectos de eco-patrimonio de la Agencia de Desarrollo e Inversión de Sharjah ofrecen las claves del progreso en los sectores emergentes del emirato

“Hoy en día, los turistas buscan vivencias nuevas que estimulen sus sentidos y que les permitan sumergirse en los valores tradicionales históricos que son inigualables y educaciones. En el caso de Sharjah significa que quienes nos visitan vuelven a casa inspirados por la rica historia del emirato”

Turismo y arqueología

El inicio del proyecto Eco-turismo Arqueológico de Mleiha en 2015 etiquetó a Sharjah como el principal destino de arqueología y sostenibilidad medioambiental. Shurooq fue capaz de explorar varias oportunidades de inversión y atraer socios comerciales de diversos campos de actividad que contribuyeron significativamente a hacer de esta promoción una de las atracciones de componente histórico más grandes del mundo. Gracias a ella y a Al Noor Island –el último proyecto de ocio y turismo de Sharjah inaugurado en 2015 con instalaciones vanguardistas– Sharjah se ha establecido como el centro de inversión más variado en Oriente Medio y Norte de África. “Sharjah es un emirato vibrante, sede de numerosas maravillas y atractivos que reflejan su pa-

pel central en la historia de la civilización árabe. Hemos capitalizado y fusionado estas tradiciones y patrimonio con estructuras modernas

[conceptos híbridos en el desarrollo de la arquitectura, iniciativas que cuidan el medioambiente y que preservan la vida salvaje y experiencias únicas de turismo] para dar valor real a residentes y turistas”, dice la jequesa Bodour Bint Sultan Al Qasimi, presidenta de Shurooq. “El turismo cultural y las experiencias singulares en el viaje son cada vez más importantes para la industria a nivel global. Hoy en día los turistas buscan vivencias nuevas que estimulen sus sentidos y que les permitan sumergirse en los valores tradicionales e históricos que son inigualables y educacionales. En el caso de Sharjah, significa que quienes nos visitan vuelven a casa inspirados por la rica historia del emirato”, agrega.

El lanzamiento y desarrollo de la colección de proyectos de ocio, artísticos, culturales, comerciales, arqueológicos y de eco-turismo de Shurooq representa nuevas oportunidades de inversión entre el sector de turismo y viajes. Su visión última es hacer que progresivamente Sharjah sea un destino central de inversión, tanto para empresas locales como para internacionales. España y EAU mantienen una próspera relación económica. En 2010 se estableció el Comité Conjunto Hispano Emirati para alcanzar mayor cooperación económica y fruto del mismo es el incremento del comercio entre ambos países.



Jequesa Bodour Bint Sultan Al Qasimi



Ingresos estimados en el sector de turismo y viajes en Sharjah

(en millones)	AED	EUROS
2016	1.540	379
2017	1.630	401
2020	2.000	492



Eco-Turismo Arqueológico de Mleiha (*)

Inversiones proyectadas: 250 millones de AED (61,49 millones de Euros)

(*) Uno de los proyectos turísticos y arqueológicos más importantes de EAU y el mayor de su clase en la región central de Sharjah.



Estimaciones para 2020

(en millones)	AED	EUROS
Ingresos en restaurantes	1.150	282,7
Gastos de residentes	4.666	1.147,3



Origen de los viajeros



	Aparthoteles	Hoteles
Consejo Coop. del Golfo	18%	32%
Europa	40%	20%
Asia		17%
EAU	13%	

Sharjah sigue posicionándose como destino turístico exclusivo. El crecimiento de la demanda de hoteles en 2016 es de 6,2%. A pesar de los nuevos proyectos anunciados, se espera que a corto y medio plazo la demanda supere a la oferta.

Dos buenos amigos

Asimismo, la relación entre Sharjah y España es cada vez más dinámica. En 2013 Shurooq recibió como anfitrión la visita de una delegación de empresarios españoles, a quienes animó para que sus empresas invirtieran en Sharjah. Igualmente, en 2014 Shurooq organizó una ronda de trabajo bilateral Sharjah-España para aprovechar el éxito de la relación entre ambos. Un clima de negocios muy activo, así como una economía de mercado en combinación con los incentivos gubernamentales a las actividades comerciales e industriales han sido ventajas clave con las que Sharjah ha atraído a los inversores españoles. Otros aspectos competitivos del emirato son su red ultramoderna de transporte e infraestructura, el personal cualificado y la estabilidad política. En abril de 2016, los responsables de Shurooq cenaron con el embajador español en Emiratos Árabes Unidos (EAU), José Eugenio Salarich Fernández de Valderrama y otras personalidades y autoridades de alto nivel de España durante la cena de gala organizada por el Spanish Business Council de EAU.

España, objeto de deseo

En 2015, la consultora británica Chestertons dio a conocer un estudio –citado por varios medios árabes– en el que afirma que los árabes de los países del Golfo son cada vez más proclives a adquirir propiedades en España. Según el informe, la venta de casas en territorio español creció un 8% en la primera mitad del 2015, animada entre otras razones por el creciente atractivo que el mercado representa para los compradores del Golfo. Eso incluye a EAU. Un valor adicional que los inversores emiratíes ven en España es el llamado Visado de Oro o Golden Visa. Desde 2013, los no residentes que compran propiedades cuyo valor es igual o superior a 500.000 euros pueden obtener automáticamente la residencia en España. Eso permite que tanto el inversor como su familia tenga libertad de movimientos en el espacio Schengen, sin necesidad de residir en España para conservar su estatus. Entre las compañías del Golfo que han penetrado el mercado español hay entidades como IPIC (propietaria del 100% de CEPSA), Emirates Airlines y Qatar Airways. •

¿Qué es Shurooq?

Establecida en 2009, es una organización gubernamental independiente, encargada de la consecución de acuerdos entre partes y de poner en conocimiento de terceros oportunidades de inversión dignas de ser tenidas en cuenta. El objetivo de Shurooq es crear destinos singulares que signifiquen una mejora de la calidad de vida para sus ciudadanos y residentes, al tiempo que favorezcan un medioambiente donde los negocios y las ideas florezcan y prosperen. En su afán de captar negocios que inviertan en Sharjah, Shurooq ha adoptado los mejores estándares internacionales lo cual le permite ofrecer servicios de calidad atractivos para inversores tanto regionales como del resto del mundo.