

Guía Práctica del Líbano 2011

Guía Práctica del Líbano 2011

Elaborada por la Oficina Económica y Comercial
de España en Beirut

Diciembre 2011

Índice

1. Información práctica _____	4
2. Cómo hacer negocios en el Líbano _____	7
3. Informaciones, recomendaciones, conductas y costumbres que pueden resultar de ayuda a la hora de visitar el país. _____	7
4. Direcciones de interés _____	9



ICEX

1. [INFORMACIÓN PRÁCTICA](#)

Formalidades de entrada y salida:

Los ciudadanos con pasaporte de países de la Unión Europea necesitan visado, que se puede obtener sin dificultad en la Embajada del Líbano en Madrid o en los distintos puntos fronterizos, entre ellos el aeropuerto de Beirut. Es importante saber que, por razones políticas, no se permite la entrada en el país a quienes presenten sellos de entrada o salida de Israel. El visado es gratuito.

Dinero:

Desde septiembre de 1999 el tipo de cambio de **dólares americanos a libras libanesas (LL)** es fijo y se corresponde a 1\$ por 1.500 LL. En casi todas partes se puede pagar indistintamente en las dos monedas, incluso pueden mezclarse, y el cambio se devuelve también en ambas monedas.

Los billetes de libras libanesas en circulación son de 1.000, 5.000, 10.000, 20.000, 50.000 y 100.000. Menos utilizadas son las monedas, de 50, 100, 250 y 500 LL.

En cuanto a los dólares, se aceptan los billetes de 1, 5, 10, 20, 50 y 100. No se utiliza la moneda fraccionaria del dólar.

Las **tarjetas de crédito** son de uso común dentro del país, siendo aceptadas normalmente todas las tarjetas. En cualquier caso Visa, Master Card y American Express son las más utilizadas.

Los **cajeros automáticos** funcionan con normalidad y a través de ellos se puede obtener tanto moneda local a un buen tipo de cambio como dólares.

El mejor cambio de moneda suele hacerse en los bancos, vía cajero automático o en ventanilla.

Lengua oficial

El **árabe** es el idioma oficial, utilizándose oralmente el dialecto libanés. El **francés** también se utiliza bastante, sobre todo entre las clases altas, y el **inglés** se ha propagado mucho en los últimos años debido a su importancia para los negocios y el turismo. Es frecuente ver a los libaneses pasar de una lengua a otra en una misma conversación sin ninguna dificultad.

GUÍA PRÁCTICA DEL LÍBANO

Horarios:

La semana laboral es de **lunes a sábado**.

El horario de trabajo de la **Administración** es de 8h a 14 h de lunes a jueves, de 8h a 11h el viernes y de 8h a 13h el sábado.

El de las **empresas** es de lunes a viernes de 8h30 a 17h, y los sábados de 8h30 a 14h.

Por último, el de los **comercios** es aproximadamente de 9h-10h a 19h, salvo los centros comerciales, que abren de 10h a 22h.

Desplazamientos dentro del país:

Los desplazamientos en Beirut son difíciles debido al **intenso y caótico tráfico**. Las normas de circulación y los semáforos se respetan poco y el transporte público de la ciudad es muy deficiente.

Los taxis son el principal medio de transporte, y la mayoría de ellos ofrecen dos servicios diferentes: **"service"** y **"taxi"**. Para identificarlos hay que observar su matrícula roja. El "service" es más barato, costando normalmente 2.000 LL para un recorrido dentro de la ciudad (el doble si se va a un punto muy alejado), pero se comparte el coche con más gente, y el taxista varía el recorrido según el destino de cada pasajero. Se suele llegar por lo tanto más tarde.

El servicio "taxi" funciona como un taxi normal, pero es más caro por la exclusividad del viaje. Es importante resaltar que los conductores de estos taxis suelen tan sólo chapurrear inglés o francés, con lo cual a veces es difícil hacerse entender.

Por otra parte están los taxis de empresa, que normalmente funcionan sólo con servicio "taxi".

En general los taxis funcionan bien aunque a veces el taxista no conoce el destino. Debido a los años de guerra, **muchos nombres de calles, así como números de los edificios, son inexistentes**. Por ello, es habitual indicar una calle principal o un edificio importante que sirva como referencia para localizar una dirección. Se recomienda, antes de visitar una empresa, llamar y preguntar cómo dirigirse a ella para poder transmitir esa información al taxista.

Los taxistas disponibles en los hoteles suelen tener un mejor conocimiento de la ciudad así como de los idiomas, pero sus precios suelen ser más elevados. Se recomienda acordar la tarifa antes de subir a un taxi. La Oficina Comercial suele trabajar con las siguientes empresas:

- **ALLO TAXI** Tel : (00961) 1 484157 o llamando al 1213 www.allotaxi.com.lb. Las tarifas de esta empresa suelen ser más elevadas que las otras ya que su flota de coches es más nueva y cuidada y sus conductores suelen hablar idiomas.

- **TAXI ACCAPAREUR** Tel : (00961) 1 878000 / 873374

- **TAXI GERYES** Tel : (00961) 1 200555 / 206666

GUÍA PRÁCTICA DEL LÍBANO

Estas empresas ofrecen tarifas razonables y conocen bien la ciudad. Es habitual pedir al taxista que espere en la puerta de la empresa para volver con la misma persona, solo es necesario avisar del tiempo de espera aproximado.

Para los desplazamientos desde o hacia el aeropuerto no existe línea de autobuses por lo que éstos deben hacerse en taxi. El precio desde el aeropuerto a un hotel céntrico de Beirut no debería exceder 15\$, aunque los taxistas del aeropuerto suelen pedir importes superiores.

Desplazamientos a los países vecinos:

Para viajar por tierra a Siria o a Jordania, hay que dirigirse a la estación Charles Helou ubicada en la Avenida Charles Helou frente al puerto. El taxi a **Damasco** (Sham en árabe) cuesta 80\$, y son aproximadamente 3h de viaje. El taxi a Aleppo cuesta 170\$ y son unas 6h de viaje.

Para ir a **Ammán** son 170\$ en un coche de 4 personas, 200\$ en un coche para 5 personas y 250\$ en un 4x4 todo terreno. Hay que contar aproximadamente con 5h de viaje. También se puede compartir taxi o ir en autobús, lo que resulta mucho más económico pero más lento. El teléfono de la persona encargada de la estación, Georges Fattal, es: +961 3 304445 / +961 1 57.33.22.

Para **viajar en avión**, las conexiones con Siria son escasas y en general los horarios son bastante incómodos. Los vuelos cuestan aproximadamente 172\$ por trayecto. La conexión con Ammán es bastante buena en cuanto a cantidad de vuelos y horarios y el precio es aproximadamente 242\$ por trayecto. El número de teléfono del aeropuerto es el 01-628000.

Nota.- Actualmente no se recomienda desplazarse a Siria, debido a la complicada situación política que atraviesa el país.

Seguridad ciudadana:

El Líbano es un **país bastante seguro**, con una baja tasa de criminalidad, pero con riesgo permanente de conflicto bélico debido a su frágil equilibrio político y a su situación geográfica.

Precauciones sanitarias:

Se recomienda beber siempre **agua embotellada**.

Comunicaciones:

Existen cabinas de teléfono convencionales pero ha de comprarse una tarjeta telefónica, ya que no admiten monedas; también se puede llamar desde comercios, hoteles, bares o restaurantes. Existen algunos locutorios pero son pocos y difíciles de encontrar. Uno de ellos se en-

GUÍA PRÁCTICA DEL LÍBANO

cuentra en Hamra, junto a la Oficina de Turismo y otro en la Plaza Sassine junto a la Oficina de Correos.

Los teléfonos móviles son de uso muy común. Los teléfonos españoles GSM funcionan normalmente. Existen dos compañías que ofrecen el servicio "roaming": Alfa y MTC.

Para hacer **llamadas locales a un teléfono fijo** hay que usar el prefijo provincial (01 para Beirut, 04 Mont-Liban Nord, 05 Mont-Liban Sud, 06 Liban-Nord, 07 Liban-Sud, 08 Bekaa, 09 Kesrouan-Jbeil,), y si se llama a un **móvil** libanés éste comienza por 03 o 7. Para llamar desde España hay que marcar 00 961 y el código provincial eliminando el 0. Es decir, para llamar a un fijo de Beirut se marcaría 00 961 1 + número, y a un móvil 00961 3 o 961 7 + número.

La tarifa reducida (43%) se aplica a partir de las 9h de la noche hasta las 6h de la mañana todos los días de la semana.

Hay muchos cyber cafés y lugares con conexión a Internet. La tarifa normal varía entre 1.000 y 3.000 LL por hora. Sin embargo, en algunos cafés como Costa Café o Starbucks (Ashrafieh, Sassine) la conexión inalámbrica es gratuita para los clientes.

2. CÓMO HACER NEGOCIOS EN EL LÍBANO

El Líbano es un país de libre entrada y salida de capitales. El 80% de su consumo se satisface con importaciones ya que es un país de escasa agricultura e industria. Se trata por tanto de un **país con gran tradición en comercio exterior** y gran apertura comercial. No obstante la **corrupción está generalizada** en el Líbano, constituyendo la principal barrera a la actividad empresarial.

Respecto a los **medios de pago**, se recomienda, en el caso de entablar negocios con un nuevo cliente, adoptar el medio de pago más seguro que es la carta de crédito confirmada e irrevocable. En el caso de **litigios** siempre es recomendable llegar a un acuerdo amistoso con la contraparte, excepto para grandes operaciones en las que se recurre al arbitraje internacional, siempre que esté especificado en el contrato.

3. INFORMACIONES, RECOMENDACIONES, CONDUCTAS Y COSTUMBRES QUE PUEDEN RESULTAR DE AYUDA A LA HORA DE VISITAR EL PAÍS.

La mayoría de las pymes libanesas son **empresas familiares** y carecen de página Web, por lo que la visita in situ es esencial.

Es especialmente importante la elección de un **buen distribuidor o representante**, que dispone de cierta fuerza en el mercado para introducir un producto. Un representante con estrechas relaciones con las administraciones públicas puede facilitar el desarrollo del proyecto y ayudar a resolver los problemas que se pueden encontrar.

Se recomienda mucha **paciencia** respecto a los proyectos de **compras públicas** debido a la lentitud de los procesos de adjudicación y a los constantes aplazamientos de los concursos.

GUÍA PRÁCTICA DEL LÍBANO

El sector bancario libanés es el sector más fuerte del país. Se trata de un sector abierto, con una **moneda fácilmente convertible y sin restricciones para transferencia** de capitales dentro o fuera del país.

El idioma más utilizado en los negocios es el **inglés**, aunque los empresarios suelen hablar también el **francés**.

Los **productos españoles** no están tan **valorados** como los franceses, italianos, alemanes. Según la tipología del producto, los libaneses tienen en cuenta su país de procedencia, por lo que es necesario adoptar una estrategia marquista y apoyar a su representante en campañas de publicidad.

En el Líbano **los contactos y amistades** son muy importantes, y debido al pequeño tamaño del país, todo el mundo se conoce. Esto hace que sea muy difícil efectuar una visita de trabajo sin que su contacto previo en el país se entere.

Las **grandes empresas** que representan muchas marcas no suelen interesarse en ampliar sus gamas de productos. Algunas dan mucha importancia al factor precio y otras a las marcas renombradas internacionalmente.

Los libaneses:

La principal ventaja del Líbano reside en el **talento de su capital humano**. El libanés es muy abierto, sociable y servicial. Su nivel educativo es alto y muchos de ellos estudian en el extranjero. Esto, unido a su sentido de hacer negocios, convierte a los libaneses en los empresarios más dinámicos de Oriente Medio.

Los libaneses tienen un sentido de la **hospitalidad** muy desarrollado y diferente al español. Para el empresario libanés es muy importante el invitar a comer o a tomar algo fuera del horario de las entrevistas, por lo que es recomendable tenerlo en cuenta e intentar aceptar dichas invitaciones evitando tratar temas políticos y religiosos.

Los libaneses se distinguen por la extraordinaria manera en la que atienden a sus **invitados**. Son muy generosos cuando invitan y valoran mucho las relaciones personales.

Para los libaneses es sumamente importante la **presencia física** y dan más importancia que en otros países a la manera de vestirse y a la calidad de la presentación en general, por lo que es importante cuidar la vestimenta y ser **puntual** aunque los libaneses no lo son. En caso de que no se pueda llegar a tiempo a una cita, se recomienda llamar antes para avisar.

Sería conveniente asesorarse y concretar bien todos los aspectos determinantes de las operaciones y contratos y **no dejarse llevar únicamente por las buenas formas** y la hospitalidad del interlocutor.

La relación entre socios comerciales descansa en un alto nivel de **confianza** que se adentra en el plano personal y se gana a través de visitas al país e invitaciones recíprocas.

4. DIRECCIONES DE INTERÉS

Embajada de España - Oficina Económica y Comercial

Tabaris, Gebran Tueini Square, Ashada Bldg. 4th Floor, Beirut - Lebanon

Tel : 00 961 1 325622 - 325633 - 327500

Fax : 00 961 1 333203

Correo electrónico : beirut@comercio.mityc.es

Embajada y Consulado de España en Líbano

Palais Chehab, Haret el Botm street, facing St. Joseph des Antonins church

Hadath - Baabda

P.O.Box: 11/3039 Beirut 1107 2120

Tel.: 00961 5 46 41 20 (5 líneas) Ext. Centralita: 0

Fax: 00961 5 467454

Correo electrónico: emb.beirut@mae.es



ICEX