



Guía Práctica del Líbano

Marzo 2014

Este documento ha sido realizado por
Emilio Aranda Molina, bajo la supervisión de la
Oficina Económica y Comercial
de la Embajada de España en Beirut

ÍNDICE

1. INFORMACIÓN PRÁCTICA	3
1.1. Formalidades de entrada	3
1.2. Vacunas y condiciones sanitarias	3
1.3. Moneda y tipo de cambio	4
1.4. Horarios de la administración y establecimientos	5
1.5. Idiomas	6
1.6. Conexiones con España	6
1.7. Desplazamientos dentro del país	6
1.8. Desplazamientos a los países vecinos	8
1.9. Seguridad	8
1.10. Telecomunicaciones	9
1.11. Alojamientos y hoteles	9
2. CÓMO HACER NEGOCIOS EN EL LÍBANO	11
3. CONSEJOS Y RECOMENDACIONES	13
4. DIRECCIONES ÚTILES	15

1. INFORMACIÓN PRÁCTICA

1.1. FORMALIDADES DE ENTRADA

Los ciudadanos con pasaporte de países de la Unión Europea necesitan visado, que se puede obtener sin dificultad, bien en la Embajada de Líbano en Madrid (Paseo de la Castellana 178) o en los diferentes puntos fronterizos, incluido el aeropuerto de Beirut. Se recomienda que el mismo posea una validez de, al menos, seis meses superior a la fecha de entrada.

Es importante señalar que, por razones políticas, no se concede visado a quienes presenten pasaportes con sellos de entrada o salida de Israel.

La Sección Consular de la Embajada sugiere que los representantes de empresas españolas que se desplacen a este país anuncien su viaje y presencia en el Líbano enviando un correo a la Embajada (emb.beirut@maec.es) "con los datos (nombres y apellidos de las personas que vienen, con números de pasaporte), qué días van a estar (desde día de llegada a día de salida), dónde se alojan y teléfonos de contacto tanto en España como en el Líbano". Conviene también, tal como recomienda el MAEC en su web, registrar los datos del viaje en el Registro de Viajeros <https://www.visatur.maec.es/viajeros/>

Para cualquier información adicional, se recomienda visitar las "[Recomendaciones de viaje en el Líbano](#)" que recoge la página web del Ministerio de Asuntos Exteriores de España.

1.2. VACUNAS Y CONDICIONES SANITARIAS

Para viajar al Líbano no es obligatoria ninguna vacuna, exceptuando la normativa internacional de certificado de vacunación contra la fiebre amarilla para los viajeros directamente procedentes de países con riesgo de transmisión.

La situación sanitaria en el país es correcta y en líneas generales ya no existen riesgos especiales. El nivel de atención sanitaria privada, especialmente en la capital, es alto y de gran calidad, pero puede resultar muy costoso, por lo que se recomienda vivamente la contratación de un seguro de atención médica y de repatriación sanitaria, antes del comienzo del viaje.

Respecto a los medicamentos, las farmacias son numerosas y es posible encontrar la mayoría de productos, sobre todo en la capital. Sin embargo, en el caso de requerirse medicamentos especializados o que deban ingerirse en tratamientos continuados puede ser aconsejable cerciorarse de su disponibilidad en el país antes de viajar.

De forma generalizada, se recomienda beber agua mineral, y lavar a conciencia frutas y verduras antes de consumirlas.

Los principales hospitales del país se encuentran en la capital, donde el personal médico suele hablar inglés y francés. Los más importantes son: Hospital Hotel Dieu de France (01 615 300); Hospital de la Universidad Americana (01 350 000); Hospital Saint Georges (01 585 700); y Hospital Sacre Cœur (05 457 112).

El Líbano se promociona como uno de los destinos mediterráneos más importantes para el turismo médico, debido a su clima agradable durante todo el año, y los más de 11.000 médicos y 177 hospitales que acoge el país.

1.3. MONEDA Y TIPO DE CAMBIO

En el Líbano se puede utilizar indistintamente como medio de pago tanto la libra libanesa (LBP) como el dólar estadounidense (USD), y existe libertad absoluta de cambio. De hecho, es práctica común mezclar las dos monedas a la hora de realizar tanto el pago como la devolución del cambio. Los recibos y tickets suelen reflejar el precio de las compras en ambas monedas.

Desde septiembre de 1999, el tipo de cambio de dólares americanos a libras libanesas es fijo y se corresponde a 1 USD / 1.507 LBP, aunque habitualmente para devoluciones de cambio y la vida diaria se usa el tipo de cambio 1 USD / 1.500 LBP. El tipo de cambio entre el euro y la libra libanesa fluctúa en torno a 1 EUR / 2.000 LBP.

Los billetes de libras libanesas en circulación son de 1.000, 5.000, 10.000, 20.000, 50.000 y 100.000, y las monedas de 250 y 500. En cuanto a los dólares, se aceptan los billetes de 1, 5, 10, 20, 50 y 100, pero no se utiliza la moneda fraccionada del dólar.

En todo el país, sobre todo en el área metropolitana de Beirut y las principales ciudades, la red bancaria está muy desarrollada y existen abundantes cajeros automáticos, que aceptan tarjetas extranjeras y donde se pueden obtener tanto dólares estadounidenses como moneda local a un buen tipo de cambio. La mayoría de cajeros automáticos disponen de opciones en inglés y francés (además de árabe) para realizar las operaciones.

Además, el uso de tarjetas de crédito es bastante frecuente en la mayoría de establecimientos como hoteles, restaurantes, tiendas, supermercados, etc. De manera general, son comúnmente aceptadas las tarjetas Visa, Master Card y American Express.

Debido a su normativa propia, algunas entidades bancarias españolas no permiten la transferencia de dinero de o a cuentas en el Líbano, por lo que de tener pensado necesitar efectuar estas operaciones, debe consultarse previamente con su Banco o Caja español.

1.4. HORARIOS DE LA ADMINISTRACIÓN Y ESTABLECIMIENTOS

La semana laboral en el Líbano es de lunes a sábado.

El horario de trabajo de la Administración es de 8.00 a 14.00 horas de lunes a jueves; de 8.00 a 11.00 horas el viernes; y de 08.00 a 13.00 horas el sábado.

El horario de las principales empresas del país es generalmente de 08.30 a 17.00 horas de lunes a viernes, y de 8.30 a 14.00 horas el sábado. Por últimos los comercios suelen tener un horario más amplio, de 9.00 a 19.00 horas, salvo los principales supermercados y centros comerciales que permanecen abiertos hasta las 22.00 horas, incluso los domingos.

El Líbano se encuentra en la zona horaria GMT+2, por lo que la diferencia con España peninsular y Baleares es de una hora más, y de dos horas más con las islas Canarias. En el Líbano se aplica el horario de verano; el cambio de hora se produce la medianoche del último sábado /domingo del mes de marzo de cada año adelantando una hora. En cuanto al horario de invierno, se retrasa una hora en la medianoche del último sábado /domingo del mes de octubre de cada año.

En el año 2014, son festivos para los bancos y la Administración los siguientes días:

1 de enero	Año Nuevo
6 de enero	Navidad (armenios ortodoxos)
13 de enero	Nacimiento del profeta Mahoma
9 de febrero	San Marón
14 de febrero	Aniversario del homicidio de Rafik Hariri
25 de marzo	Anunciación de la Virgen
18 de abril	Viernes Santo
21 de abril	Pascua
1 de mayo	Día del trabajo
25 de mayo	Día de liberación del sur del Líbano
28-29 de julio	Eid Al Fitr (Ramadán)
15 de agosto	Asunción de la Virgen
4-5 de octubre	Eid Al Adha
25 de octubre	Año Nuevo musulmán Hijri
3 de noviembre	Ashura
22 de Noviembre	Independencia -Fiesta Nacional del Líbano

25 de diciembre	Navidad
-----------------	---------

1.5. IDIOMAS

El árabe es el idioma oficial del país, y en el que se encuentran la mayoría de documentos generados por la Administración, utilizándose oralmente el “árabe moderno” que es el dialecto hablado en la región (Líbano, Siria, Jordania y territorios palestinos).

En los últimos años el inglés ha cobrado especial importancia en los negocios y el turismo, y es hablado de forma general de manera fluida en bancos, empresas, hoteles, restaurantes y tiendas. Los principales ministerios, empresas y bancos utilizan el inglés como idioma corporativo junto al árabe.

Debemos destacar también que las clases altas, sobre todo en las zonas de mayoría cristiana, utilizan el francés como lengua habitual, y su uso puede ser de gran utilidad. Así, es frecuente ver a los libaneses pasar de una lengua a otra en una misma conversación sin ninguna dificultad.

Si precisa un servicio de traducción durante su estancia en el país, la Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en el Líbano dispone de un listado de traductores que se encuentra en el apartado de información práctica en la página web www.oficinascomerciales.com.

1.6. CONEXIONES CON ESPAÑA

En 2013 la aerolínea Vueling operó vuelos directos nocturnos desde Barcelona destino Beirut en la temporada estival entre los meses de junio y septiembre. Para 2014 ha aumentado la frecuencia de los vuelos de dos a tres semanales.

No obstante, desde España se pueden realizar numerosos vuelos al Líbano, desde Madrid y Barcelona, además de otras ciudades españolas, con escala en París (Air France), Estambul (Turkish Airlines), Londres (British Airways), Frankfurt (Lufthansa), Roma (Alitalia), Cairo (Egyptair), o Ammán (Royal Jordania).

1.7. DESPLAZAMIENTOS DENTRO DEL PAÍS

Beirut es una ciudad de difíciles desplazamientos con mucho tráfico y en general caótico. Por otro lado el transporte público de la ciudad es muy deficiente, por lo que si no dispone de vehículo propio, los desplazamientos han de realizarse en taxi.

Los *services* son los taxis más comunes (en general mercedes viejos de matrícula roja). Se trata de taxis compartidos que van variando el recorrido según el destino de cada pasajero. Estos taxis cuestan 2.000 libras libanesas (*service*) para un recorrido dentro de la ciudad o 4.000 libras (*services*) si se va a un lugar alejado dentro de la ciudad. Los conductores de los *services* en general sólo hablan árabe y no conocen muy bien la ciudad por lo que se recomienda utilizar los taxis que

trabajan de forma regular con hoteles y empresas que disponen de conductores que hablan inglés o francés, aunque sus precios suelen ser más elevados. Se recomienda acordar siempre la tarifa antes de subir a un *service* o taxi.

En general los taxis funcionan bien, aunque es muy frecuente que el taxista no conozca el destino, por lo que hay que especificar bien el lugar indicando una calle principal o un edificio de referencia para localizar la dirección (embajadas, supermercados, etc.). Debido a los años de guerra, los nombres de las calles y los números de los edificios son inexistentes.

La Oficina Económica y Comercial en Beirut recomienda al exportador español que antes de visitar una empresa, llame y pregunte cómo dirigirse a ella para poder transmitir la 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. Estas son algunas de las empresas con las que ha trabajado anteriormente esta oficina, que ofrecen tarifas razonables y un mínimo conocimiento de los principales puntos de la ciudad:

- Allo Taxi (www.allotaxi.com.lb) (01 517070/484157). Las tarifas de esta empresa suele ser más elevadas que las otras ya que dispone de una flota de coches nueva y sus conductores suelen hablar inglés y francés.
- Taxi Accapareur (01 878 000)
- Taxi Geryes (01 206 666)

Es habitual pedir al taxista que espere en la puerta de la empresa para hacer el camino de vuelta, sólo es necesario avisar del tiempo de espera aproximado.

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

Para alquilar y conducir un coche en el Líbano es preciso disponer del permiso de conducir internacional. Tanto el aeropuerto internacional de Beirut como los principales hoteles de la ciudad disponen de servicios de alquiler de coches. El seguro de automóviles no está generalizado, por lo que en caso de accidente resulta a veces muy difícil obtener reparación por los daños

Sin embargo, debemos advertir que el índice de siniestralidad en carretera en el país es elevado, debido a la falta de mantenimiento e inversiones en infraestructuras y a los daños ocasionados en los últimos conflictos bélicos en la red de carreteras. Al igual que en el resto de la región, la iluminación y señalización son deficientes y los hábitos de conducción locales son bastante más agresivos que en España, siendo muy frecuentes el incumplimiento de las normas elementales de prudencia al volante.

En las vías urbanas, la señalización es también deficiente. Si bien es cierto que existen proyectos para generalizar la presencia de semáforos y pasos de peatones en los puntos más importantes de la ciudad, en la actualidad son escasos. Se recomienda la máxima precaución, especialmente de noche, tanto a los conductores como a los peatones a la hora de cruzar la calle.

1.8. DESPLAZAMIENTOS A LOS PAÍSES VECINOS

Actualmente no se recomienda desplazarse a Siria debido a la complicada situación política que atraviesa el país. Además, el Gobierno sirio viene denegando en los últimos meses el visado a los ciudadanos españoles y europeos. Sin embargo, el tráfico aéreo entre Beirut y Damasco sigue abierto y hay vuelos regulares diarios. Los desplazamientos por carretera son muy peligrosos y no es aconsejable acercarse a las zonas fronterizas, donde se han vivido varios episodios violentos.

Al ser extremadamente difícil y peligroso acceder a Siria por carretera, la única conexión con Jordania es por vía aérea. Las aerolíneas Middle East Airlines (MEA) y Royal Jordanian realizan varios vuelos diarios entre Beirut y Ammán por unos 170 euros ida y vuelta.

Anteriormente a las revueltas en Siria, era posible viajar por carretera tanto a Siria como a Jordania desde la estación Charles Helou, ubicada frente al puerto de Beirut. El precio del taxi a Damasco era aproximadamente de 60 euros (3 horas de viaje), y a Aleppo y Ammán 140 euros (6 horas de viaje).

Debido a la situación política de la zona, la frontera entre el Líbano e Israel está cerrada y no hay disponibilidad de realizar vuelos directos entre Beirut y Tel Aviv. La única conexión posible es a través de escalas en Ammán (Jordania), Lárnaca (Chipre) o El Cairo (Egipto), entre otros. Es muy importante tener en cuenta que en el Líbano, por razones políticas, no se concede visado a quienes presenten pasaportes con sellos de entrada o salida de Israel, o con sellos de los puestos fronterizos de Jordania con la frontera israelí.

1.9. SEGURIDAD

El Líbano es un país que debido a su situación geográfica y a su frágil equilibrio político, vive un permanente riesgo de conflicto bélico.

Debido a la complicada situación política en Siria, se recomienda evitar el perímetro de la frontera a no ser que sea estrictamente necesario. Asimismo, en determinadas zonas del país, y especialmente al sur del río Litani y zonas del valle de la Bekaa, existe todavía el riesgo de artefactos militares o minas no detonadas, por lo que se recomienda no abandonar las carreteras principales.

El Ejército y las Fuerzas de Seguridad tienen establecidos controles rutinarios en diversas zonas del país, incluyendo la capital, por lo que se recomienda que todos los españoles realicen sus desplazamientos con su documentación en regla. En el caso de los controles en carretera, deben aminorarse imperativamente la marcha, bajar la ventanilla del conductor y obedecer las indicaciones del soldado o agente.

Si durante su viaje realiza alguna actividad turística, se recomienda prudencia a la hora de realizar fotografías y grabaciones de vídeo en los edificios oficiales e instalaciones militares o policiales por razones de seguridad, así como en determinados barrios del área metropolitana de Beirut. Del mismo modo, es recomendable abstenerse de fotografiar a personas, especialmente mujeres, sin su consentimiento.



En caso de que se quiera practicar senderismo, se recomienda consultar guías o páginas web libanesas donde explican claramente diferentes rutas y sugerencias, evitando en todo momento realizar rutas desconociendo el terreno.

La exportación de antigüedades y restos arqueológicos está prohibida por la legislación libanesa, por lo que conviene asegurarse antes de comprarlas de que podrán sacarse del país.

Para cualquier información adicional, se recomienda visitar las [“Recomendaciones de viaje en el Líbano”](#) que recoge la página web del Ministerio de Asuntos Exteriores de España.

1.10. TELECOMUNICACIONES

En el Líbano existen 3,6 millones de suscriptores de telefonía móvil, para un país con una población total de algo más de 4 millones de habitantes. En la actualidad existen dos operadoras de telefonía móvil, Alfa y Touch, de propiedad estatal y gestión privada, que ofrecen el servicio *roaming* o de itinerancia, por lo que los teléfonos españoles GSM funcionan con toda normalidad, pero tanto la suscripción como los costes de las llamadas son muy caros. Hay que señalar que el lanzamiento de la red 3G ha representado un gran aumento en las conexiones móviles a Internet.

Por su parte, el promedio de usuarios de Internet es elevado (52% de habitantes), por encima de la media regional, pero las conexiones son todavía muy lentas y la penetración de la banda ancha fija es todavía muy baja, a pesar de la mejora de las velocidades de acceso y transferencia de datos y de la instalación de fibra óptica que aun no se ha puesto en funcionamiento. Según datos de la autoridad reguladora de las telecomunicaciones el número de suscriptores a banda ancha de ADSL a principios de 2012 era de 275.000.

Existen cabinas de teléfono convencionales que funcionan a través de unas tarjetas telefónicas que se pueden conseguir en las pequeñas tiendas de barrio. También se puede llamar desde comercios, hoteles, bares o restaurantes.

En los últimos años se han abierto locutorios, sobre todo en las zonas más cosmopolitas de la ciudad, como el área de Hamra, los alrededores de la Universidad Americana, o la zona de la Plaza Sassine. Por otro lado, casi todos los hoteles, restaurantes y cafeterías disponen de conexión inalámbrica gratuita para sus clientes.

Los números de teléfono del país tienen 8 dígitos. Para realizar llamadas locales a un teléfono fijo hay que usar el prefijo provincial: Beirut (01), Monte-Líbano Norte (04), Monte-Líbano Sur (05), Líbano Norte (06), Líbano Sur (07), Bekaa (08) y Kesrouan-Jbeil (09). Si se llama a un número móvil libanés, comienzan por 03 y 7. Para llamar desde España hay que marcar el código internacional del país (+961) y a continuación el número de teléfono, eliminando el 0 del código provincial.

1.11. ALOJAMIENTOS Y HOTELES

La Oficina Comercial dispone de ofertas de tarifas especiales para Embajadas de muchos hoteles de Beirut. Para el año 2014 se han recibido tarifas de los hoteles que siguen a continuación, aun-

que se recomienda consultar previamente con el hotel puesto que en determinadas temporadas, se puede conseguir una tarifa más económica.

- Sofitel Le Gabriel: www.sofitel.com
- Staybridge Suites
- Riviera Hotel: <http://www.rivierahotel.com.lb>

2. CÓMO HACER NEGOCIOS EN EL LÍBANO

El Líbano ofrece un mercado de unos cuatro millones de personas, la mitad de ellas concentradas en el área metropolitana de la capital, Beirut. La renta *per capita* es superior a los 14.000 dólares americanos, en términos de paridad del poder adquisitivo (PPA). Sin embargo, los datos apuntan una distribución de la renta poco homogénea, coexistiendo un lujo desmedido con una gran pobreza.

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.

Las necesidades de reconstrucción del país generan una fuerte demanda de materiales de construcción y maquinaria de obras públicas. El desarrollo económico del Líbano se enfrenta a varios problemas como la falta de terreno, las envejecidas estructuras industriales, o la generalizada corrupción en el país. El área metropolitana de Beirut está bastante desarrollado y cuenta con los principales centros comerciales e infraestructuras del país, el resto, menos desarrollado y más rural, se abastece de pequeñas tiendas y mercados tradicionales.

La competencia es intensa y los productos desconocidos son introducidos con dificultad. En general, los consumidores libaneses muestran gran fidelidad a la marca, por lo que el *branding* es muy importante. Es frecuente que empresas extranjeras estén presentes en el Líbano con su propia marca y que, además, exporten bajo la marca blanca de un importador-distribuidor libanés.

Respecto al 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.

Las principales barreras comerciales que limitan el acceso de los productos españoles al mercado libanés, son:

- La falta de transparencia, la burocracia de la Administración y la corrupción generalizada.
- La tramitación aduanera lenta y onerosa que frena la competitividad e impide el desarrollo de la economía libanesa.
- La vulneración de los derechos de propiedad intelectual (marcas).

- Las restricciones a la importación de conservas que contengan productos animales si ha transcurrido la mitad de su vida útil, definida ésta como el periodo comprendido entre la fecha de envasado y la fecha de caducidad del producto

3. CONSEJOS Y RECOMENDACIONES

Aconsejamos al empresario español que se adentre en el Líbano sin prejuicios. A pesar de estar situada en una región conflictiva, nos encontramos con un país moderno, con una gran mezcla de culturas y religiones, que acoge a los extranjeros con los brazos abiertos. Su capital, Beirut, es la zona más cosmopolita y es, posiblemente, la ciudad más moderna de todo Oriente Próximo.

En líneas generales, los productos españoles gozan de una buena reputación en el Líbano, considerados, al igual que todos los productos europeos, como productos de calidad. Sin embargo, España no tiene la misma presencia en el mercado que otros países como Francia (presente en casi todos los sectores), Italia (diseño) y Alemania (tecnología). España destaca en el sector textil y en material cerámico para viviendas. La sociedad libanesa con alto poder adquisitivo es una sociedad muy marquista, por lo que se hace necesario reforzar la publicidad y apoyar al distribuidor para darse a conocer en el mercado a través de campañas de publicidad.

El empresario libanés valora mucho las relaciones personales. 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. Esto se hace todavía más patente en un mercado pequeño como el Líbano, donde en el mundo empresarial, todo el mundo se conoce.

Sin embargo, se recomienda no dejarse guiar por las apariencias y valorar con la mayor objetividad posible a la empresa libanesa, ya que en algunos casos, detrás de una apariencia modesta se esconde un empresario con una muy buena posición y contactos, y detrás de una apariencia muy ostentosa, la empresa puede tener menor peso del que se percibe.

La mayoría del tejido empresarial libanés son empresas familiares que carecen de página web y es muy frecuente que la dirección de contacto sea a través de cuentas de Yahoo, Hotmail o Gmail. La visita al país se hace en ocasiones esencial para mantener contactos fructíferos con este tipo de compañías. Por el contrario, las grandes empresas que representan muchas marcas, no suelen interesarse en nuevos productos; sin embargo están dispuestos a recibir ofertas desde cualquier país siempre cuando el precio sea competitivo.

En ambos casos, se recomienda mantener una relación continuada con el empresario, ya que la mera recepción de correspondencia comercial no se considera suficiente para despertar el interés del importador.

Es especialmente importante la elección de un socio local (distribuidor o representante) con buena solvencia y estrechas relaciones con las administraciones públicas, ya que puede facilitar el desarrollo del proyecto y ayudar a resolver las pequeñas trabas que puedan surgir en la comercializa-

ción de los productos españoles. Asimismo, es importante que el socio local disponga de cierta fuerza en el mercado para introducir nuevos productos. Como se ha señalado anteriormente, se recomienda, adoptar el medio de pago más seguro y llegar a un acuerdo amistoso, especialmente cuando se trata de un socio nuevo.

En cuanto a la Administración pública, se recomienda paciencia debido a la lentitud de los procesos de adjudicación y a los constantes aplazamientos de los concursos.

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 (el uso del inglés y el francés en el ámbito de los negocios está generalizado) y muchos de ellos han estudiado en el extranjero. Esto, unido a su sentido de hacer negocios, convierte a los libaneses en los empresarios más dinámicos de Oriente Próximo.

Los libaneses tienen un sentido de la hospitalidad muy desarrollado y diferente al español. Para el empresario libanés es muy importante entablar contactos más allá del despacho y son frecuentes las invitaciones para comer o cenar, por lo que es recomendable aceptar toda invitación, pues forma parte del proceso de negociación.

Se recomienda evitar en todo momento cualquier debate relativo a temas políticos y religiosos. Nos encontramos con un país situado en una de las regiones más conflictivas del planeta y donde hay hasta 18 confesiones religiosas oficiales.

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 en las reuniones, a pesar de que los libaneses no suelen ser puntuales. En caso de que no se pueda llegar a tiempo a una cita, se recomienda llamar antes para avisar.

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 ÚTILES

Direcciones útiles en España

Embajada y Consulado del Líbano en España

Paseo de la Castellana 178, 3º Izquierda. 28046, Madrid
Teléfono: 0034 91 345 1368/1370/1369
Fax: 0034 91 345 5631

Secretaría de Estado de Comercio, Ministerio de Economía y Competitividad

Paseo de la Castellana 162. 28046, Madrid
Teléfono: 0034 914 959 554 y 0034 902 218 600

ICEX España Exportación e Inversiones

Paseo de la Castellana 14. 28046, Madrid
Teléfono: 0034 902 349 000

Direcciones útiles en el Líbano

Embajada y Consulado de España en el Líbano

Palais Chehab, Haret El Botm Street, (facing St. Joseph des Antonins). Hadath, Baabda.
Teléfono: 00961 5 46 41 20
Fax: 00961 5 46 40 30
P.O.Box: 11/3039 Beirut 1107 2120
Correo electrónico: emb.beirut@mae.es

Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en el Líbano

Tabaris, Gebran Tueini Square, Ashada Bldg, 4th Floor. Beirut.
Teléfono: 00961 1 32 56 22
Fax: 00961 1 33 32 03
Correo electrónico: beirut@comercio.mineco.es

Federación de Cámaras de Comercio, Industria y Agricultura del Líbano

Justinien street. Sanayeh, Beirut.
Teléfono: +961 1 74 41 60
P.O. Box: 11/1801 Beirut.

Otras páginas de interés

Agencia Nacional de Noticias

<http://www.nna-leb.gov.lb/en>

The Daily Star Lebanon. Diario de tirada nacional en inglés

www.dailystar.com.lb

L'Orient Le Jour. Diario de tirada nacional en francés.

www.lorientlejour.com

Lebanon Opportunities. Revista de negocios mensual en inglés.

www.opportunities.com.lb

Le Commerce du Levant. Revista de negocios mensual en francés.

www.lecommercedulevant.com

Executive Magazine. Revista de negocios en inglés.

www.executive-magazine.com

Para cualquier información práctica adicional que no se encuentre en esta guía, la Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en el Líbano recomienda acudir a la información práctica que se encuentra en la página web, www.oficinascomerciales.es y consultar los documentos “Guía País Líbano” e “Informe Económico y Comercial Líbano”, que también se encuentran disponibles en esta dirección.