

Perfil Comercial de Jordania



**Gerencia de Investigación de Mercados
Dominicana Exporta**

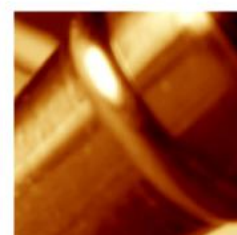


TABLA DE CONTENIDO

1. INFORMACION GENERAL SOBRE EL PAIS	1
1.1. SITUACIÓN GEOGRÁFICA.....	1
1.2. PRINCIPALES CIUDADES.....	1
1.3. INDICADORES ECONÓMICOS	2
1.4. INDICADORES SOCIALES	3
1.5. SISTEMA DE GOBIERNO.....	3
1.7. HORARIO COMERCIAL.....	3
2. RESEÑA HISTORICA.....	4
3. ECONOMIA JORDANA	5
3.1. BREVE DESCRIPCIÓN DE LA ECONOMÍA DE JORDANIA	5
4. COMERCIO DE JORDANIA.....	5
4.1 EXPORTACIONES.....	6
4.2 IMPORTACIONES	7
5. RELACIÓN COMERCIAL Y DE COOPERACION ENTRE REPUBLICA DOMINICANA Y JORDANIA.....	9
5.1. INTERCAMBIO COMERCIAL BILATERAL	9
5.2. PRODUCTOS DOMINICANOS CON MERCADO POTENCIAL EN JORDANIA	11
5. CANALES Y ESTRATEGIA SDE DE DISTRIBUCION	12
6. CONSEJOS PRÁCTICOS PARA HACER NEGOCIOS EN JORDANIA.....	13
6.1 PROPINAS.....	15

1. INFORMACION GENERAL SOBRE EL PAIS

1.1. Situación geográfica

Jordania oficialmente Reino Hachemita de Transjordania hasta 1950 es un país de Asia ubicado en la región de Oriente Medio. Limita al Norte con Siria, al noreste con Irak, al este y sur con el reino de Arabia Saudita, al suroeste con el mar Rojo (en el golfo de Aqaba), y al oeste con Israel y Cisjordania.

En total, sus fronteras tienen una longitud de 1.980 km. Gracias al golfo de Aqaba, posee una salida al mar Rojo, también posee costas en el mar Muerto.

En total, Jordania posee 26 km de costas. Su territorio ocupa una superficie de 92.300 km², por lo que su extensión puede compararse con la de Portugal o con el doble de Suiza.

1.2. Principales ciudades

- Aqaba
- Amman
- Madaba
- Petra
- Wadi Rum

1.3. Indicadores Económicos

PIB (PPP)	\$33.79 billones (2010 est.)
PIB Tasa de crecimiento	3.2% (2010 est.)
PIB per capita (PPP)	\$5,300 (2010 est.)
PIB Composición por sector	Agricultura: 3.4%
	Industria: 30.3%
	Servicios: 66.2% (2010 est.)
Deuda pública	61.4% del PIB (2010 est.)
Inflación anual estimada	4.4% (2010 est.)
Productos agrícolas	Cítricos, tomates, pepino, aceitunas, fresas, frutas, aves de corral, productos lácteos.
Productos industriales	Ropa, fertilizantes, proa de minería, productos farmacéuticos, refinación de petróleo, cemento, productos químicos, otros.
Balance de cuenta corriente	-\$975 millones (2010 est.)
Exportaciones	\$7.33 mil millones (2010 est.).
Principales productos exportados	Ropa, fertilizantes, verduras, productos farmacéuticos.
Principales destinos de las exportaciones	EE.UU.17%, Iraq 17%, India 13% Arabia Saudi 11%, Siria 4%, Emiratos Arabes Unidos 4% (2009)
Importaciones	\$12.97 mil millones (2010 est.)
Principales productos importados	Petróleo crudo, maquinaria, equipos de transporte, hierro, cereales.
Principales procedencia de las importaciones	Arabia Saudita 17%, China 11%, EE.UU. 7% Alemania 6%, Egipto 6%, (2009).

Fuente: The World Factbook

1.4. Indicadores sociales

Población	6,508,271 habitantes (july 2011 est.)
Estructura de edad	<i>0-14 años: 35%</i> <i>15-64 años: 60%</i> <i>65 años y más: 5% (July 2011 est.)</i>
Edad media	<i>Total: 22.1 años</i> <i>Hombres: 21.8 años</i> <i>Mujer: 22.4 años (july 2011 est.)</i>
Crecimiento poblacional	0.98% (July 2011 est.)
Esperanza de vida	80.05 años
Grupos étnicos	Arab 98% Otros 2%.
Religiones	Sunni muslin 92%, cristiana 6%, otros 2%
Lenguas	Arabic (oficial), inglés
Tasa de alfabetismo	<i>Población total: 89%</i> <i>Hombres: 95%</i> <i>Mujeres: 85%</i>

Fuente: The World Factbook

1.5. Sistema de Gobierno

Forma de gobierno: Monarquía Constitucional

Rey: Abdalá II

Primer Ministro: Maroua al-Bakhit

1.7. Horario comercial

La mayoría de los jordanos trabajan cinco días a la semana, teniendo libres el viernes y el sábado. Sin embargo, las horas de apertura de comercios y negocios son flexibles. Algunos establecimientos están abiertos de 9:30 a 13:30

h y de 15:30 a 18:00 h. Otros pueden estar abiertos continuamente de 8:00 a 20:00 h. Durante el periodo del mes de Ramadán cambian los horarios.

Las oficinas gubernamentales están abiertas desde las 8:00 hasta las 15:00 h, de sábado a jueves. Todos los negocios y la mayoría de las tiendas, excepto en los zocos, están cerradas el viernes.

Las líneas aéreas, agencias de viajes y tiendas están cerradas por la tarde, aunque los supermercados permanecen abiertos. Algunos negocios y tiendas están cerradas parte del día el sábado.

2. RESEÑA HISTORICA

Jordania obtuvo la liberación de la soberanía turca en septiembre de 1918, durante la I Guerra Mundial (1914-1918), gracias a la acción conjunta de las tropas británicas y árabes. Acabada la guerra, el territorio jordano junto con el territorio que hoy constituye Israel, fue adjudicado a Gran Bretaña en calidad de mandato por la Sociedad de Naciones. Los británicos en 1922 dividieron el territorio en dos partes, denominando Palestina a todo el territorio al oeste del río Jordán y Transjordania situada al este del río. Ésta quedó bajo el gobierno nominal de Abdullah ibn Husayn en 1921. En febrero de 1928 Transjordania consiguió una independencia limitada mediante un tratado con Gran Bretaña

El gobierno de Transjordania colaboró con Gran Bretaña durante la II Guerra Mundial (1939-1945), al poner su territorio a disposición de los británicos para realizar operaciones contra las fuerzas del Eje, que habían conseguido el control del gobierno de Irak.

En 1945, Transjordania fue miembro de la Liga Árabe, una organización creada con el propósito de coordinar la política árabe en asuntos internacionales y frenar las aspiraciones nacionales de los judíos en Palestina. El gobierno británico renunció a su mandato sobre Transjordania el 22 de marzo de 1946; según los términos del tratado firmado por las dos partes, Transjordania recibió el reconocimiento de Estado soberano independiente. El tratado también estableció una alianza militar y de asistencia mutua por la que los británicos consolidarían las bases militares y otras instalaciones en el país a cambio de instruir y equipar al Ejército transjordano.

3. ECONOMIA JORDANA

3.1. Breve descripción de la economía de Jordania¹

La economía de Jordania es una de las más pequeñas en el Oriente Medio, con suministros suficientes de agua, aceite, y otros recursos naturales, se observa una fuerte dependencia del gobierno de la ayuda exterior. Otros retos económicos para el gobierno incluyen altos índices de pobreza, el desempleo, la inflación y un déficit presupuestario.

Desde que asumió el trono en 1999, el Rey Abdallah ha llevado a cabo importantes reformas económicas, como la apertura del régimen comercial, la privatización de empresas estatales, y la eliminación de la mayoría de los subsidios al combustible, que en los últimos años han estimulado el crecimiento económico mediante la atracción de inversión extranjera y la creación de algunos puestos de trabajo.

La desaceleración económica mundial, sin embargo, ha reducido el crecimiento del PIB de Jordania. Sectores orientados a la exportación, tales como la manufactura, la minería y el transporte de las re-exportaciones han sido los más afectados. El Gobierno aprobó dos presupuestos suplementarios en 2010, pero el impuesto de barrido recortes previstos para 2010 no se materializó debido a la necesidad de Amman de ingresos adicionales para cubrir el exceso de gasto. El déficit presupuestario es probable que siga siendo alta, en un 5-6% del PIB, y Ammán es probable que siga siendo muy dependiente de la ayuda exterior para financiar el déficit en 2011.

El sector financiero de Jordania se ha mantenido relativamente aislado de la crisis financiera internacional debido a su limitada exposición a los mercados de capitales en el extranjero. Jordania está estudiando la generación de energía nuclear para evitar el déficit de energía.

4. COMERCIO DE JORDANIA

¹ CIA the World Factbook

4.1 EXPORTACIONES

Las exportaciones de Jordania en los últimos años presentan variaciones, para el 2006 ese país exportó un valor de US\$5,166.6 millones, en el 2007 presentó un leve crecimiento y se exportó un valor de US\$5,700 millones, para el 2008 se observa un crecimiento de 36.5%, con US\$7,781.77 millones, mientras para el 2009 estas presentaron reducción y se exportó US\$6,365.74 millones.

De acuerdo a la base de datos TradeMap, para el período enero-diciembre del 2010 el monto exportado por Jordania fue de US\$7,083.33 millones, para ese período los principales socios fueron Iraq, Estados Unidos, India, Arabia Saudita, entre otros países.

El siguiente cuadro muestra el comportamiento de las exportaciones de Jordania en los últimos años según país.

Exportaciones de Jordania 2006-2010 Valores en millones de US\$

Importadores	2006	2007	2008	2009	2010
Mundo	5,166.65	5,700.02	7,781.77	6,365.74	7,083.33
Iraq	633.37	724.57	1,282.65	1,273.36	1,135.90
EE.UU	1,298.88	1,240.77	1,046.92	872.29	936.40
India	396.68	470.63	1,281.58	685.08	789.72
Arabia Saudita	366.96	411.13	547.27	579.51	667.39
Zona franca	390.73	524.64	660.46	551.75	614.37
Emiratos Árabes Unidos	291.43	385.43	366.87	251.49	298.61
República Árabe Siria	268.81	307.57	246.83	232.89	258.67
Líbano	75.09	108.15	158.21	213.47	233.24
Indonesia	21.58	39.26	136.74	139.60	150.38
Egipto	56.92	77.70	153.84	115.07	144.66
Suiza	273.51	45.54	55.56	111.08	141.84
Argelia	69.55	92.13	133.10	100.11	128.87

Fuente: TradeMap

Entre los principales productos exportados por Jordania en el 2010 se encuentran: abonos minerales o químicos, medicamentos preparados, fosfatos

de calcio naturales, prendas de vestir de punto de algodón, entre otros que se muestran en el siguiente cuadro.

**Principales productos exportados por Jordania
2010
Valores en millones de US\$**

Descripción del producto	2010
Todos los productos	7,083.33
Los demás abonos minerales o químicos potasios.	642.27
Los demás medicamentos preparados	463.41
Fosfatos de calcio naturales, fosfatos aluminio calcicos naturales	375.65
Las demás prendas de vestir, de punto, de algodón.	348,52
Los demás , incluidas las mezclas no comprendidas en las subpartidas	318.82
Tomates frescos o refrigerados	234.36
Oro en bruto, excepto en polvo, para uso no monetario	201.87
Las demás prendas de vestir, de punto, de las demás materias textiles.	161.79
Los demás medicamentos que contengan alcaloides y sus derivados	134.62
Camisetas de punto de algodón, para mujeres o niñas	115.70
Joyería de otros metales preciosos, incluso revestidos o chapados de m	115.62
Envases monoblock de aluminio para aerosol	112.66
Acido fosfórico y ácidos poli fosfórico	109.66

Fuente: TradeMap

4.2 IMPORTACIONES

Para el 2006 Jordania importó 11,446.91 millones en diversos productos, para el 2007 este monto aumentó a US\$13,531.10 millones, para el 2008 continuó en aumento y superó los 15,000 millones con un total exportado de US\$16,871.60 millones, mientras para el 2009 el monto importado fue de US\$14,075.30 millones.

Para el 2010 las importaciones totales de Jordania fueron de US\$15,214.58 millones, estos productos fueron suplidos principalmente por Arabia Saudita, China, Alemania, Estados Unidos, Egipto, República de Corea.

**Comportamiento de las importaciones de Jordania
2006-2010
Valores en millones de US\$**

Exportadores	2006	2007	2008	2009	2010
Mundo	11,446.91	13,531.10	16,871.60	14,075.30	15,214.58
Arabia Saudita	2,933.86	2,847.85	3,640.68	2,435.15	3,033.92
China	1,196.17	1,308.24	1,750.14	1,540.75	1,666.80
Alemania	890.83	1,020.64	1,010.51	885.69	885.69
EE.UU	543.57	630.07	773.73	977.12	853.93
Egipto	482.33	590.69	729.92	859.01	695.47
República de Corea	360.68	423.25	554.45	550.30	646.81
Turquía	304.12	385.40	437.35	412.96	556.04
Italia	420.02	448.54	543.06	475.48	525.33
Japón	356.52	411.82	491.12	525.14	476.91
Emiratos Árabes Unidos	215.56	287.32	306.22	331.63	405.79
India	176.92	302.55	501.56	296.56	378.58
República Árabe Siria	251.46	364.03	344.47	306.51	372.29
Francia	279.52	331.92	377.65	463.01	350.02
Reino Unido	260.52	283.81	333.49	326.47	265.69
Bahrein	34.09	75.14	147.32	75.48	260.66
Federación de Rusia	101.72	312.46	404.40	350.59	257.38

Fuente: TradeMap

El principal producto importado por Jordania para el 2010 fue aceite crudo de petróleo, seguido de destilados de petróleo, medicamentos preparados, vehículos para transporte de personas gas natura, entre otros.

A continuación se muestra un cuadro con los principales productos importados por Jordania en el 2010.

**Productos importados por Jordania
2006-2010**

Valores en millones de US\$

Descripción del producto	2010
Todos los productos	15,214.58
Aceites crudos de petróleo o de minerales bituminosos.	1,882.14
Destilados de petróleo ligero, no especificado en otra parte	922.75
Los demás medicamentos preparados	334.29
Vehículos automóvil transporte personas de cilindrada superior a 1500	334.09
Gas natural, en estado gaseoso	263.35
Vehículo automóvil transporte personas de cilindrada superior a 1000 c	245.30
Teléfonos, incluidos los teléfonos móviles (celulares) y los de otras redes inalámbricas;	242.29
Materias no a otra parte especificadas	231.96
Las demás azúcar de caña o de remolacha y sacarosa químicamente puras.	193.26
Vehículos automóviles transporte personas de cilindrada superior a 300	187.72
Tejidos de punto, de anchura > 30 cm (exc. De lana o pelo fino, de algodón, de fibras sintéticas	182.46
Gas natural licuado.	180.94
Los demás maíces	157.45
Las demás partes de los aparatos de las pdas. 88.01 u 88.02	141.80
Joyería de otros metales preciosos, incluso revestidos o chapados de m	134.24
Tortas y demás residuos sólidos de la extracción del aceite de soya	125.03
Los demás tubos y perfiles huecos, sin soldadura de hierro o acero	123.58

Fuente: TradeMap

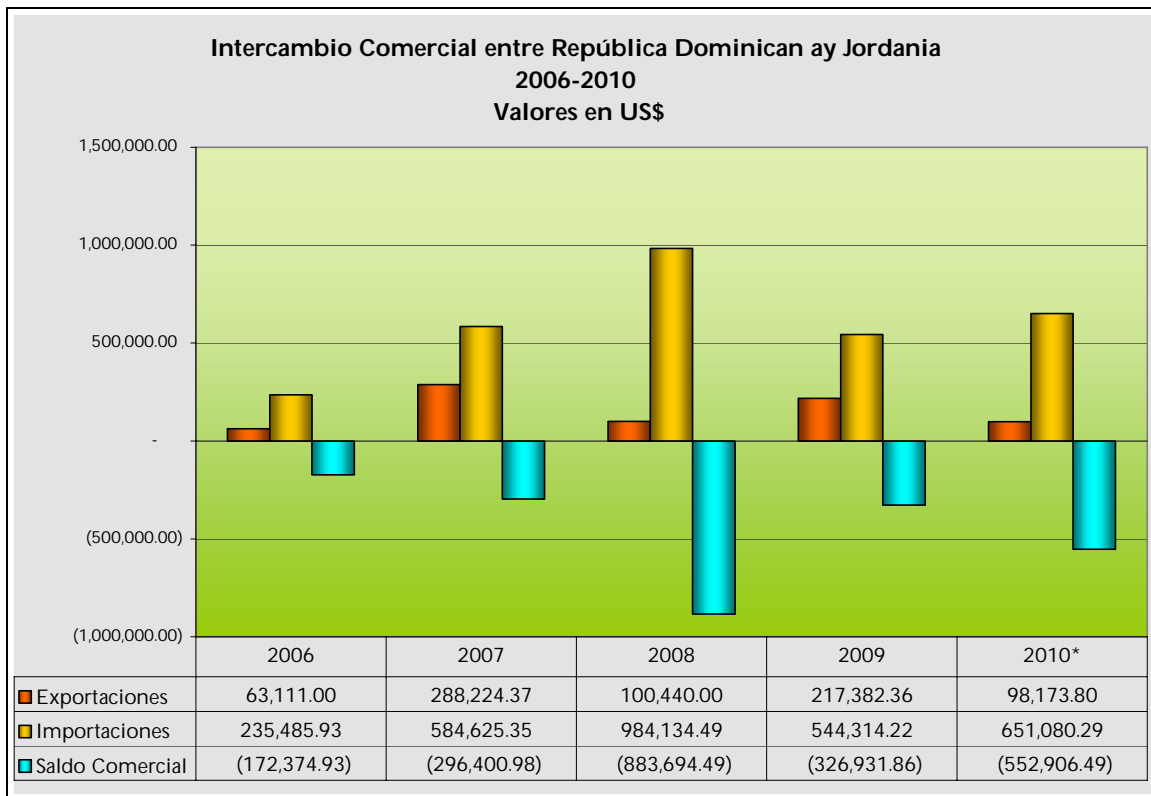
5. RELACIÓN COMERCIAL Y DE COOPERACION ENTRE REPUBLICA DOMINICANA Y JORDANIA

5.1. Intercambio comercial bilateral

El valor de las exportaciones de la República Dominicana hacia Jordania ha mantenido una tasa de crecimiento variable. En el 2006 las exportaciones dominicanas fueron de US\$63,111.00, en el 2007 fueron de US\$288,224.37.00, mientras en el 2008 disminuyeron a US\$100,440.00.

En el 2010 las exportaciones hacia Jordania disminuyeron en un 55% con relación al 2009; ya que para el 2009 el valor exportado fue de US\$217,382.36, mientras para el 2010 fue de US\$98,173.80

Los principales productos exportados desde República Dominicana hacia Jordania para el 2010 fueron cigarrillos hechos a mano y ajíes picantes.



**Fuente: Estadísticas DGA y CEIRD
ONE, Banco Central de la Rep. Dom.
* Cifras sujetas a ratificación**

En el período 2006-2010, las exportaciones dominicanas hacia Jordania totalizaron US\$0.77 millones, mientras que las importaciones desde dicho país fueron de US\$2.99 millones. Esto arroja un saldo comercial deficitario de US\$2.22 millones para la República Dominicana.

Entre los principales productos importados desde Jordania figuran:

- Fungicidas; presentados en formas o en envases para la venta al por menor o en artículos

- Insecticidas, raticidas y demás antirroedores, fungicidas, herbicidas, presentados en formas o en envases para la venta al por menor o en artículos.
- Herbicidas, inhibidores de germinación y reguladores del crecimiento de las plantas; presentados en formas o en envases para la venta al por menor en artículos
- Abonos minerales o químicos con los tres elementos fertilizantes: nitrógeno, fósforo y potasio
- Reactivos de diagnóstico que no se empleen en el paciente
- Sulfato de magnesio y potasio
- Mármol, travertinos y alabastro
- Los demás sacos (bolsas), bolsitas y cucuruchos, de polímeros de etileno
- Nitrato de potasio, semillas de hortalizas, sistemas de riesgo, aparatos eléctricos de telefonía, láminas, manufacturas plásticas, medicamentos, jeringas, entre otros.

5.2. Productos dominicanos con mercado potencial en Jordania.

Las exportaciones dominicanas de mercancías podrían incrementarse a Jordania con el aprovechamiento del incremento de la demanda de importaciones de ciertos productos que actualmente República Dominicana no exporta o que el valor de las exportaciones es poco significativo. A continuación, presentamos una lista de algunos bienes que están siendo dinámicos en este mercado y que República Dominicana podría suplir:

Código del producto	Descripción del producto	Jordania importa desde República Dominicana	República Dominicana exporta hacia el mundo	Jordania importa desde el mundo	Comercio potencial indicativo
		Valor 2009, en miles US\$			
TOTAL	Todos los productos	0	4,693,264.00	14,075,297.00	4,693,264.00
'711319	joyería de otros metales preciosos, incluso revestidos o chapados de m	0	176,131.00	139,972.00	139,972.00
'851790	partes y piezas para aparatos eléctricos de telefonía o telegrafía con	0	52,049.00	58,004.00	52,049.00
'999999	Materias no a otra parte especificadas	0	41,424.00	257,514.00	41,424.00
'901890	Los demás instrumentos y aparatos de la medicina, cirugía, odontología	0	544,045.00	40,575.00	40,575.00
'080300	Bananas o plátanos, frescos o secos.	0	108,959.00	25,087.00	25,087.00
'392690	Las demás manufacturas, de plástico.	0	190,525.00	22,996.00	22,996.00

'210690	Las demás preparaciones alimenticias	0	22,564.00	102,300.00	22,564.00
'640590	Los demás calzados.	0	120,909.00	21,243.00	21,243.00
'901839	Sonda t-kehr	0	59,414.00	14,845.00	14,845.00
'240120	Tabaco total o parcialmente desvenado o desnervado	0	67,282.00	13,420.00	13,420.00
'252329	Los demás cemento portland	0	72,758.00	13,119.00	13,119.00
'852990	Las demás partes identificables para emisores de radiotelefonía, radio	0	30,735.00	12,007.00	12,007.00
'853690	Los demás aparatos para el corte, seccionamiento, protección de circuitos	0	25,877.00	11,882.00	11,882.00
'190531	Galletas dulces (con adición de edulcorante)	0	11,510.00	16,887.00	11,510.00
'300490	Los demás medicamentos preparados	0	10,948.00	309,716.00	10,948.00

Fuente: TradeMap

5. CANALES Y ESTRATEGIAS DE DE DISTRIBUCION

Jordania es un mercado pequeño en el que los canales de distribución están poco desarrollados. Como consecuencia de estos factores en Jordania predominan los canales de distribución cortos en los que hay poca especialización tanto a nivel de productos como de funciones. En cuanto a los agentes / representantes, lo normal es que exijan la exclusividad para todo el territorio. Asimismo, la ley exige la nacionalidad jordana para poder desempeñar funciones de agente / representante en el país.

Debido a las características socio-culturales del país las empresas tienen en muchas ocasiones carácter familiar y puede darse el caso de que una empresa especializada en productos industriales trabaje con productos de otros sectores porque uno de los miembros de la familia trabaja en otro sector utilizando la empresa familiar. Asimismo, existe un buen número de empresas que no se especializan y se dedican a importar en base a oportunidades comerciales que vayan surgiendo en el mercado.

Salvo en el caso de venta directa al cliente final, lo más aconsejable es buscar un importador / distribuidor que conozca su sector y que lleve algunos años operando en el mercado. Lo normal es que esté establecido en la capital, si bien en los últimos años se está impulsando la actividad económica de la ciudad costera de Aqaba desde la que operan algunas empresas las cuales tienen también oficina en Amman. Es frecuente que la empresa jordana tenga

como objetivo convertirse en agente / representante en exclusiva de su proveedor.

Por este motivo, es importante definir bien la relación comercial establecida, ya que en ocasiones el distribuidor de un producto extranjero se atribuye la condición de agente sin serlo y se pueden ocasionar malentendidos.

Las grandes superficies en Jordania todavía están en un estado de desarrollo incipiente aunque en los últimos cinco años ha conocido un gran impulso y se puede prever un crecimiento mayor a corto y medio plazo.

No existen centrales de compras y lo normal es que los supermercados e hipermercados trabajen con importadores o distribuidores en lugar de hacerlo directamente con el exportador. Esta tendencia está cambiando y en algunas cadenas de supermercados están empezando a valorar la posibilidad de compra directa. Hasta la fecha tampoco se comercializan en Jordania "marcas blancas". Es importante señalar que es en los supermercados e hipermercados donde se comercializan los productos de importación y adonde acude la población de mayor renta.

6. CONSEJOS PRÁCTICOS PARA HACER NEGOCIOS EN JORDANIA²

1. Acérquese a Jordania sin prejuicios. A pesar de todos los conflictos de la región, Jordania es un país estable y moderno en pleno desarrollo. En este país convive pacíficamente la más pura tradición árabe junto con el modo de vida más occidental y moderna. Es un país de acogida y sus gentes se caracterizan por su amabilidad y cordialidad en el trato con extranjeros.

2. Cuide las formas y la puntualidad. Se recomienda una indumentaria seria y formal. Los jordanos dan mucha importancia a la formalidad en el vestir sobre todo en organismos públicos y grandes empresas. Evite prendas vaqueras, grandes escotes, vestidos sin mangas o con tirantes y cualquier prenda que muestre las piernas tanto en hombres como en mujeres. Sea puntual, los jordanos son en general bastante puntuales y aunque en ocasiones hay que darles unos minutos de margen llevan muy mal tener que esperar por una cita.

² Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en Amman

3. Acepte la hospitalidad de sus interlocutores. En las entrevistas lo normal es que le ofrezcan varias veces té o café. Acepte con cortesía cuantas bebidas le ofrezcan. Suele ser bastante común invitar a comer o a cenar para tratar de negocios cuando una empresa les interesa especialmente. Tanto si la invitación es en una casa particular como en un restaurante, el anfitrión se esforzará en agasajar a sus huéspedes de los que espera correspondan haciendo honor a la comida que será abundante y variada.

4. Busque un agente o representante implantado en Jordania evitando intermediarios con sede en otros países de la región. En la mayoría de los casos es más efectivo a la hora de acceder a la información y resolver eventuales problemas con las autoridades locales. Además en caso de ser adjudicatario de una licitación pública es obligatorio tener un representante local. Tenga presente que sólo pueden ser agentes en Jordania aquellas personas con nacionalidad jordana. Seleccionar bien un agente / representante es importante ya que se suele exigir la exclusividad en todo el territorio y un agente que no funcione correctamente le cierra la entrada a todo el mercado a la vez que puede favorecer la implantación en el mismo de sus competidores.

5. Cuidado con las apariencias. A la hora de buscar un representante o un socio local no se deje deslumbrar por los supuestos contactos que diga tener su interlocutor o por su apariencia de riqueza. Visite las instalaciones de su posible colaborador, recabe información tanto sobre proyectos en los que haya participado como sobre su empresa y compruebe la bondad de sus contactos para proyectos concretos.

6. Tenga paciencia. Sobre todo si su meta es participar en algún gran proyecto público. En este caso es muy posible que se requieran múltiples visitas al mercado y que las licitaciones o el proyecto sufran transformaciones a lo largo del tiempo y es posible que se precisen varios años antes de su definitivo lanzamiento. Persevere en sus contactos con las autoridades aprovechando visitas al mercado y utilizando a su representante local. La obtención de un proyecto importante es la llave de acceso a otros proyectos tanto en Jordania como en otros países de la región.

7. Preste atención a sus contratos. Una buena redacción de un contrato de compra-venta puede evitar sorpresas desagradables en el devenir de sus relaciones comerciales. En el caso de grandes proyectos o licitaciones públicas conviene extremar la precaución cuidando cada detalle sin dejar nada al azar. Los jordanos como clientes tienen fama de ser muy exigentes y de ser extremadamente hábiles a la hora de interpretar los términos contractuales.

Busque asesoramiento legal local existe un buen número de bufetes de abogados serios y competentes.

8. El idioma de negocios por excelencia es el inglés junto con el árabe. Una buena parte de la población tiene un nivel aceptable de inglés y los hombres de negocios suelen dominar este idioma. No es fácil encontrar intérpretes de árabe-español que dominen ambos idiomas.

6.1 PROPINAS

Dar propinas no es obligatorio, pero lo esperan. Si está satisfecho con los servicios de su conductor o guía, darles una propina es una buena forma de mostrar su aprecio. En muchos restaurantes añaden una tasa de servicio a su factura. Si no lo hacen, una propina es un gesto apropiado.