

SERVICIOS AL
EXPORTADOR

información

2012

Guía de Mercado

**EMIRATOS
ARABES
UNIDOS**



prom
perú

Contenido

Resumen Ejecutivo

1. Información General

2. Situación económica y de coyuntura

2.1. Análisis de las Principales Variables Macroeconómicas

2.2. Evolución de los Principales Sectores Económicos

2.3. Nivel de Competitividad

3. Comercio Exterior de Bienes y Servicios

3.1. Intercambio Comercial de EAU con el Mundo

3.2. Intercambio Comercial de EAU con el Perú

4. Acceso al Mercado

4.1. Medidas Arancelarias y No Arancelarias

4.2. Otros Impuestos Aplicados al Comercio

4.3. Distribución y Transporte de Mercaderías

5. Oportunidades Comerciales

5.1. Preferencias Obtenidas en Acuerdos Comerciales

5.2. Productos con Potencial Exportador

6. Tendencias del Consumidor

7. Cultura de Negocios

8. Contactos de Interés

9. Eventos Comerciales

Resumen Ejecutivo

Emiratos Árabes Unidos posee el diez por ciento de las reservas de petróleo y cinco por ciento de las reservas de gas a nivel mundial, las cuales se localizan en la capital, Abu Dhabi. Esto le concede un gran poder económico y lo perfila como un mercado que ofrece interesantes oportunidades para los productos peruanos.

En el contexto regional, EAU es la tercera economía del Golfo, por detrás de Arabia Saudí e Irán. En el seno de la federación, el emirato de Abu Dhabi es la economía de mayor tamaño (representa un 59% del PIB total), seguido de Dubai (26%). Estos dos emiratos aglutinan conjuntamente el 66% de la población del país. Son también los emiratos con un mayor PIB per cápita.

La legislación impone a cualquier extranjero que desee invertir en el país a través de una sociedad asentada fuera de una “Zona Libre” que, como mínimo, el 51 por ciento del capital social sea propiedad de nacionales del país.

Los principales sectores de la economía emiratí son la industria (6,7% del PIB en 2008) y los servicios (8,2%), que han experimentado un fuerte impulso, sobre todo el comercio, el transporte, el turismo y la intermediación financiera. Dentro de industria, el sector energético sigue siendo el más importante, ya que la economía emiratí sigue siendo fuertemente dependiente de los hidrocarburos aunque la diversificación sectorial alentada por la política económica del gobierno federal y de cada emirato ha permitido el desarrollo de otros sectores, como la construcción.

Los EAU siguen siendo los mayores exportadores de confección en el Golfo. El país cuenta con aproximadamente 180 fábricas de confección, cuatro fábricas de hilados y tejidos, y unas 33 fábricas productoras de textil hogar.

El intercambio comercial del Perú con los Emiratos Árabes Unidos aumentó sostenidamente, en el último quinquenio, a una tasa de 11.4% en promedio anual. En 2010, el 56.3% de este comercio correspondió a las ventas peruanas; además, los Emiratos Árabes Unidos ocupó la 65ª posición en el ranking de las exportaciones peruanas y la 72ª en el ranking de las importaciones.

Entre los años 2006 y 2010, las ventas no tradicionales a los Emiratos Árabes Unidos se incrementaron 31.5% en promedio cada año; y los sectores que más aumentaron sus envíos, en ese periodo, fueron minería no metálica (423% en promedio anual), agropecuario (25.8%), papeles (20.8%) y textil (15.3%).

Los productos con valor agregado que destacaron por los valores de exportaciones que tuvieron en 2010 fueron vidrio de seguridad contrachapado para automóviles, aeronaves, brazos y otros; frijol castilla, Los demás libros o folletos impresos; y hilados de pelo fino peinado sin acondicionar; y T-Shirt de algodón p' hombre o mujer de tejido teñido de un solo color incluso blanqueados.

Las licencias de importación se conceden de manera automática a los importadores que las solicitan al Ministerio de Comercio Exterior contra la presentación de la licencia de actividad y el número de registro de la Cámara de Industria y Comercio y una remesa documentaria básica.

Los trámites aduaneros se han ido agilizando y automatizando (e-customs), pudiendo los importadores registrarse en el sistema de despacho electrónico, lo que está permitiendo acortar el tiempo medio de estos trámites. Por otro lado, las Aduanas Federales están poniendo en marcha un sistema de unificación de criterios de las prácticas aduaneras que las autoridades aduaneras de los distintos emiratos están aplicando con el fin de armonizarlas y evitar posibles desajustes.

Específicamente en el sector de alimentos los EAU imponen actualmente un arancel de 5% a todos los productos alimenticios procesados de países no pertenecientes al Consejo de Cooperación del Golfo (GCC). Sin embargo, los ítems agrícolas a granel y los productos alimenticios semi-procesados están exentos del deber.

Aranceles a partir de 25 hasta 100 por ciento son impuestos en productos como el alcohol (50% del valor CIF) y el tabaco (100% del valor CIF en aduana de Abu Dhabi). Los EAU son fuertemente dependientes en las importaciones y esto se refleja en la regulación de la importación. Estos solo pueden importar solamente el tipo de productos para los que cuentan con licencia.

Los EAU no tienen ningún impuesto a la renta, a las ventas, o impuesto de valor agregado. Los impuestos corporativos se aplican solamente a las compañías petroleras y a las sucursales de los bancos extranjeros.

EAU se caracteriza por tener algunos de los aeropuertos y puertos marítimos más modernos del mundo. A pesar de estar generalmente recargados, la inspección por oficiales sanitarios y aduana se realiza a pocas hora de llegada al puerto (los puertos de Dubái son la primera entrada de productos alimentarios a EAU).

Las mercancías son importadas por barco y se distribuyen por camión a otros puertos de EAU y a países vecinos del CCG. Dubái ha desarrollado zonas libres en sus dos principales puertos (el otro es Port Rashid) y en su aeropuerto internacional. Port Rashid está casi exclusivamente destinado al sector turístico y de cruceros, y muchas de las operaciones de transporte y recepción de mercancías ha ido transfiriéndose a Jebel Ali.

La industria de la aviación está creciendo en Oriente Medio a un nivel considerablemente más alto que la media mundial. 120 millones de pasajeros que utilizaron aeropuertos de Oriente Medio, lo que impulsó el crecimiento del tránsito regional en un 8,2%. Esto explica el amplio desarrollo de los aeropuertos del país.

La acción de comprar en los países árabes es una de las principales, si no la más importante actividad de ocio. Existen muchas restricciones en su religión y cultura que provocan que sus mayores placeres sean comer y comprar. Por ello los centros comerciales son el centro de la sociedad y donde se efectúa la mayoría de las compras.

I. Información general



Los Emiratos Árabes Unidos, son un país de Oriente Medio, situado en el sudeste de la Península Arábiga, en el sudoeste de Asia, sobre el Golfo de Persia, y está formado por siete emiratos: Abu Dhabi, Ajmān, Dubai, Fujairah, Ras al-Khaimah, Sharjah, y Umm al-Quwain.

Su capital es Abu Dhabi, los EAU cuentan con una población de 5,148,664 habitantes. La ciudad más importante es Dubai, el idioma oficial del país es el árabe. La Monarquía absoluta y federal es su actual forma de gobierno.

El territorio tiene una superficie total de 83.600 kilómetros cuadrados. El 20% de la población censada es de origen emiratí, frente a un 80% de población extranjera, proveniente sobre todo de India, Pakistán, Sri Lanka y Filipinas.

El desierto cubre el 90% de los Emiratos Árabes. Su estratégica ubicación en el sur del Estrecho de Hormuz lo convierte en un punto de tránsito vital para el comercio mundial de petróleo.

Emiratos Árabes Unidos posee el diez por ciento de las reservas de petróleo y cinco por ciento de las reservas de gas a nivel mundial, las cuales se localizan en la capital, Abu Dhabi. Esto le concede un gran poder económico y lo perfila como un mercado que ofrece interesantes oportunidades para los productos peruanos.

Si bien varios mercados de la zona árabe han registrado crisis políticas en los últimos meses, los impactos en cada uno de ellos han sido diversos. De acuerdo a Business Monitor, el indicador que mide el panorama político y económico en todo el Oriente Medio y África del Norte ha disminuido de 64 a 62. Esto implicaría que estas economías están teniendo problemas de estabilidad por los acontecimientos ocurridos actualmente. En tanto que de los estados del Golfo, Emiratos Árabes Unidos (EAU) es uno de los que presenta indicadores más estables en el largo plazo.

Cabe indicar que esta economía cuenta con fuertes lazos con los EE.UU., tiene algunas tensiones con Irán, y cierta rivalidad con Arabia Saudita, pero las relaciones comerciales con ambos países vecinos se mantienen. Adicionalmente, y al igual que varias economías de la zona, se caracteriza por presentar un bajo nivel de democracia y transparencia

II. Situación Económica y de Coyuntura

3.1 Análisis de las principales variables macroeconómicas

La economía emiratí sigue siendo fuertemente dependiente de los hidrocarburos (38,5% del PIB en 2009), aunque la diversificación sectorial alentada por la política económica del gobierno federal y de cada emirato ha permitido el desarrollo de otros sectores, como la construcción. También el sector servicios ha experimentado un fuerte impulso, sobre todo el comercio, el transporte, el turismo y la intermediación financiera.

En el contexto regional, EAU es la tercera economía del Golfo, por detrás de Arabia Saudí e Irán. Las diferencias en cifra en paridad de poder adquisitivo de estas tres economías se ha reducido sensiblemente, explicado principalmente por el fuerte aumento de los precios de los bienes y servicios que desde el 2005 ha experimentado la economía del país. En el seno de la federación, el emirato de Abu Dhabi es la economía de mayor tamaño (representa un 59% del PIB total), seguido de Dubai (26%). Estos dos emiratos aglutinan conjuntamente el 66% de la población del país. Son también los emiratos con un mayor PIB per cápita.

En 2008 la inflación alcanzó el 20 %, impulsada por subidas en el sector de la hostelería y de los alimentos. Una caída de precios de las materias primas considerable, también ayudada por un dólar más fuerte, que ocasiono que la inflación media fuera en el 2009 de 4.5 %.

A partir del último trimestre de 2008, se empezaron a sentir en EAU los primeros efectos de la crisis global, especialmente en Dubai, con una muy severa corrección de su mercado inmobiliario.

Cuadro Nº 1
Emiratos Árabes Unidos: Indicadores económicos

Tabla 1: Emiratos Árabes Unidos – Actividad Económica								
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
PBI Nominal Dírham ¹	925.0	991.3	1,051.7	1,084.3	1,170.4	1,267.1	1,352.0	1,429.5
PBI Nominal US\$ ¹	251.9	269.9	286.4	295.3	318.7	345.0	368.1	389.2
Crecimiento % real PBI ¹	7.4	-3.0	3.3	3.0	3.1	3.9	4.4	3.5
PBI per cápita, US\$ ¹	56,156.0	58,729.0	60,838.0	61,441.0	64,998.0	69,007.0	72,252.0	74,999.0
Población por m ²	4.5	4.6	4.7	4.8	4.9	5.0	5.1	5.2

Fuente: ⁰ Estimados BMI. ¹ Proyecciones BMI. Fuentes: ¹ UAE Central Bank/BMI; ² World Bank/BMI calculation

EAU, al igual que todos los países de la región del Golfo, había estado sufriendo un problema de elevada inflación, que cerró 2008 con un IPC del 12,9%. Sin embargo, una menor presión de la demanda (caída de los precios de los alquileres) ha llevado a una inflación mucho más reducida, el 1,56% en 2009. Las previsiones para 2010, según The Economist Intelligence Unit, es de una tasa de inflación entorno al 4%.

La política monetaria está supeditada a mantener el tipo de cambio fijo del dírham con el dólar a razón de 1\$=3,67Dhs, por lo que los tipos de interés se fijan de acuerdo con la política monetaria que adopte la Reserva Federal de los EEUU. Dentro de las actuaciones para mitigar los efectos de la crisis financiera internacional, el Banco Central de EAU realizó importantes inyecciones de liquidez a los bancos locales y aumentó el control prudencial sobre los mismos.

- **Tipo de cambio**

La unidad monetaria es el emiratí dirham (AED). Las equivalencias monetarias al 09 de setiembre de 2012 del emirati dirham en términos del dólar norteamericano USD (Unidad Monetaria de los Estados Unidos) y de nuevos soles PEN (Perú) se indican en cuadro adjunto

Fecha 2012-11-09 21:58 UTC

1.00 AED = 0.272250 USD
 Emirati Dirham US Dollar
 1 AED = 0.272250 USD 1 USD = 3.67310 AED

Fecha 2012-11-09 21:58 UTC

1.00 AED = 0.711374PEN
 Emirati Dirham Peruvian Nuevo Sol
 1 AED = 0.711374 PEN 1 PEN = 1.40573 AED
 Fuente: <http://www.xe.com>

- **Inversión extranjera**

La legislación impone a cualquier extranjero que desee invertir en el país a través de una sociedad asentada fuera de una "Zona Libre" que, como mínimo, el 51 por ciento del capital social sea propiedad de nacionales del país.

Emiratos Árabes Unidos tiene una proyección de inversión y desarrollo enfocado particularmente hacia lo regional, la IED de este país se centra en Jordania, Marruecos, Túnez, Turquía, Siria, Líbano, Argelia, Palestina todo en el marco del Consejo de Cooperación del Golfo CCG.

El marco regulador y legal favorece al local frente al inversor extranjero. No hay tratamiento nacional para los inversores en EAU y la propiedad extranjera de tierra y de acciones está restringida. Las regulaciones para el establecimiento y marcha de los negocios en los EAU es compartida a nivel federal y de emiratos.

La inversión extranjera en EAU está regulada por Ley Empresarial Federal, la Ley Industrial Federal y la Ley de Agencia Comercial.

En lo que se refiere a la capacidad para ser titular de cuentas, sólo los nacionales emiratís y los residentes pueden ser titulares de cuentas corrientes, en tanto que los no residentes sólo pueden ser titulares de cuentas de ahorro.

En el caso de proyectos industriales, la ley requiere que estos sean gestionados por un ciudadano local o un consejo en el que los locales ostenten la mayoría un (51%), con excepciones en el sector petrolífero, gas, otras materias primas, proyectos con poco capital de inversión y proyectos especiales gobernados por leyes especiales.

Si los bienes y servicios no están disponibles a nivel local, las entidades del gobierno federal sacan el concurso abierto a la competencia internacional. Las compañías extranjeras que deseen ofertar para un proyecto federal deben entrar en empresas mixtas o tener un contrato de agencia con una compañía nacional y deberán ir acompañadas de una garantía de oferta de un 5% sobre el valor de la oferta.

En Dubai, la empresa extranjera sí podrá retener el 100% de sus acciones si decide instalarse en una de las zonas francas ("free zones"). En este sentido, el emirato de Dubai es el mayor exponente de la liberalización económica del país, la región que menos impedimentos ha puesto a la presencia de inversión extranjera.

Por su parte, Abu Dhabi planea establecer zonas francas para atraer la inversión extranjera y diversificar la economía respecto a la fuerte dependencia de los ingresos del petróleo.

3.2 Evolución de los principales sectores Económicos

Los principales sectores de la economía emiratí son la industria (6,7% del PIB en 2008) y los servicios (8,2%), que han experimentado un fuerte impulso, sobre todo el comercio, el transporte, el turismo y la intermediación financiera. Dentro de industria, el sector energético sigue siendo el más importante, ya que la economía emiratí sigue siendo fuertemente dependiente de los hidrocarburos aunque la diversificación sectorial alentada por la política económica del gobierno federal y de cada emirato ha permitido el desarrollo de otros sectores, como la construcción.

Debido al clima extremo, la agricultura tiene una importancia relativa mínima (2% del PIB en 2008), aunque dado que es el sector que más trabajadores nacionales emplea (sólo un 20% de la fuerza de trabajo de EAU son ciudadanos nacionales), es el que más ayuda recibe por parte del Gobierno y al que se le ha dedicado las mayores partidas del gasto público.

EAU ostenta el 10% de las reservas mundiales de petróleo, es el 5º país de la OPEP en cuanto a reservas y el 5º país del mundo en cuanto a reservas de gas. En términos de producción, representa el 10% de la OPEP. Abu Dhabi acapara el 92% de las reservas de petróleo y gas de EAU, lo cual le sitúa a la cabeza tanto por tamaño de su economía como por PIB per cápita. Habría que destacar que Abu Dhabi posee el 4,1% de las reservas mundiales de crudo.

En 2006 y 2007, el crecimiento económico habría estado más ligado al crecimiento de la industria que al aumento de los precios del petróleo. De acuerdo con estimaciones oficiales, el crecimiento del PIB fue de 7,4% en 2008, más bajo que el 7,7% de 2007. En 2008 el crecimiento fue sostenido gracias a la nueva capacidad en la fabricación y la industria pesada (como productos petroquímicos y metales) y a la extensión en el sector de servicios.

El fuerte superávit en la balanza por cuenta corriente que ha venido registrando históricamente el país está directamente relacionado con la fortaleza de las exportaciones de productos energéticos y con su importante actividad re-exportadora (fundamentalmente hacia estados del CCG e Irán), que supone en torno al 45% del total de ingresos por sus exportaciones.

Cuadro Nro. 2: Principales sectores productivos en los EAU

Industrias	Productos Agrícolas	Materias Primas
Producción de crudo	Aceites vegetales	Petróleo
Refinería	Trigo	Gas natural
Petroquímica	Cebada	Mineral de hierro
Extracción de gas	Frutas	
Química	Miel	
Maquinaria	Aves de corral	
Materiales de construcción	Productos lácteos	
	Pesca	
	Dátiles	

Fuente: Afi – España.

El PIB por sectores (2010) fue para agricultura: 0.9%, industria: 51,5% y servicios: 47.6%¹.

- **Agricultura**

La agricultura nunca ha sido una actividad especialmente relevante en los Emiratos Árabes Unidos, debido a la pobreza del suelo y a la escasez de recursos hídricos con los que cuenta el país. El país produce dátiles, forrajes, verduras y determinados tipos de frutas (mangos, por ejemplo). Dentro del sector de la ganadería, destacan las cabañas de cabras, vacas, caballos y

¹ Fuente: CIA, World Factbook

aves. En cuanto a la cría de caballos de raza árabe, los EAU es uno de los países de referencia. En la actualidad, los Emiratos tienen un grado de abastecimiento del 83% en leche fresca, un 50% en verduras, un 38% en huevos, un 28% en carne y 18% en aves.

- **Pesca**

La industria pesquera de los Emiratos ha sido tradicionalmente una pesca de bajura y palangre. En los últimos años la flota pesquera ha experimentado una considerable modernización, que ha ido pareja a una transformación de la pesca tradicional en pesca deportiva, atendiendo una demanda de un turismo de mayor calidad. Las principales especies capturadas son el hamour, el farsh y el sha'ari. La política pesquera actual pasa básicamente por la preservación del medio y de las especies marinas.

- **Industria y manufacturas**

Los principales esfuerzos de promoción del sector industrial han ido de la mano de la creación de ciudades industriales, que ofrecen servicios integrados a las empresas que quieran instalarse en ellos. Entre los sectores que más implantaciones han experimentado, están el metalúrgico, los servicios petrolíferos, la transformación alimentaria, los productos de papel y madera, las industrias de componentes de automoción, servicios logísticos, empresas farmacéuticas, así como la industria química en general.

Las principales actividades industriales de los EAU, a parte del sector del petróleo y gas, son la construcción, el aluminio, los productos químicos y plásticos, los metales, los textiles y la alimentación.

La construcción y reparación de barcos, junto con el drenaje marino, son las más importantes actividades de la industria marítima del país. El crecimiento del sector de la construcción ha sido muy intenso durante los últimos años, siendo el sector inmobiliario el más vibrante de la economía de Dubai.

- **Turismo**

El gobierno ha establecido como uno de sus objetivos prioritarios la diversificación de la economía con un gran énfasis en el sector turístico, situando a Dubai como punta de lanza de este plan, aprovechando su imagen internacional, su visión comercial, su experiencia en la gestión de grandes proyectos y su cultura abierta y cosmopolita.

Después del petróleo y comercio, construcción e inmobiliario, el turismo es considerado como el tercer sector de importancia en la economía de este país, lo que contribuye aproximadamente al 6% del PIB y corresponde a 23 billones de dólares, una contribución significativa considerando los momentos de crisis actual. Se espera un aumento en la contribución y recuperación de la crisis financiera del 10% al 11% entre el 2010 y 2011.

Si bien la recesión económica mundial ha tenido un impacto muy negativo en el Occidente, en el Medio Oriente la situación del turismo ha tenido un mayor rendimiento. El crecimiento siguió siendo positivo y la confianza de los consumidores, aunque en descenso, sigue siendo mayor que en el occidente. Vacaciones cortas en ciudades vecinas se hicieron populares y el tráfico inter-regional se mantuvo saludable. Esto significa que los viajes externos a destinos regionales siguieron creciendo y el turismo entrante de los mercados regionales también fue en aumento.

- **Confecciones**

Los EAU siguen siendo los mayores exportadores de confección en el Golfo. El país cuenta con aproximadamente 180 fábricas de confección, cuatro fábricas de hilados y tejidos, y unas 33 fábricas productoras de textil hogar.

3.3 Nivel de Competitividad

Emiratos Árabes Unidos ofrece una serie de facilidades para hacer negocios, como recurso humano calificado, infraestructura, instituciones sólidas y autónomas, acuerdos comerciales con las principales economías del mundo.

De acuerdo al Business Monitor, la política del gobierno de imponer controles de precios sobre una gama de bienes de consumo en 2011 ha provocado la desazón de varias empresas multinacionales en el país, que ven afectada su rentabilidad en las políticas aplicadas. De hecho, a principios de julio el presidente de Unilever MENA declaró que en una economía libre, los controles de precios sólo se aplicaban para una cantidad limitada de tiempo.

Asimismo, el alza en las exportaciones principalmente, las re-exportaciones de vehículos a través de Dubai aumentó un 11% interanual, a AED9bn (EE.UU. \$ 2.45bn) en 2010, volviendo al nivel anterior a la crisis de 2008, según la Cámara de Comercio de Dubai y la industria.

Irak, Irán, Libia y Arabia Saudita fueron los principales mercados re-exportadores. Sin embargo, a raíz de los disturbios políticos y las sanciones de la ONU en dos de estos países, las re-exportaciones disminuyeron en 2011.

A continuación se muestra el Ranking *Doing Business*, donde se evalúa la “Facilidad de hacer negocios” para 181 economías.

Cuadro Nº 3
Ranking Doing Business (2012) de Perú y Emiratos Árabes Unidos

Doing Business	Perú	EAU
Hacer Negocios	43	29
Apertura de un negocio	53	46
Manejo de permisos de construcción	104	14
Registro de propiedades	21	12
Obtención de crédito	23	80
Protección de los inversores	17	124
Pago de impuestos	87	7
Comercio transfronterizo	58	5
Cumplimiento de contratos	115	108
Cierre de una empresa	106	105

Fuente: Doing Business

III. Comercio Exterior de Bienes y Servicios

4.1 Intercambio de Emiratos Árabes Unidos con el Mundo

Los Emiratos Árabes Unidos, pertenecen a instituciones multilaterales internacionales como la ONU; FMI, OMC, es miembro de la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP) y de la Liga Árabe, del Consejo de Cooperación de Estados Árabes del Golfo (GCC) y miembro de Organización para la Alimentación y la Agricultura (FAO).

Cuadro N° 4
Intercambio comercial de bienes Emiratos Árabes Unidos – Mundo
(Cifras en miles millones US\$)

	2008	2009	2010	2011	Variación 11/10%
Exportaciones	239.2	191.8	212.3	239.2	10.7
Importaciones	176.3	149.7	161.4	177.6	7.8
Balanza comercial	62.9	42.1	50.9	61.6	20.9
Intercambio comercial	415.5	341.5	373.7	416.8	9.4

Fuente: Business Monitor. Elaboración: PROMPERU

- **Importaciones**

Las importaciones totales ascendieron a US\$ 143,227 millones, con un decrecimiento de 5.6% con respecto al 2010. Los principales productos importados son la joyería en metales preciosos, vehículos para transporte de personas, aviones, maquinas automáticas para tratamiento o procesamiento de datos digital, entre otros.

India es el principal proveedor de las importaciones de Emiratos Árabes Unidos. Los principales productos que demanda EAU del Mundo son piedras preciosas, maquinaria mecánica y eléctrica, vehículos y aviones.

Otros proveedores importantes son China, EEUU, Japón y Corea. Entre los países sudamericanos proveedores se encuentran Brasil (puesto 6°), Argentina (puesto 15°), Paraguay (puesto 39) y Perú (puesto 40) al 2011.

Cuadro N° 5
Principales productos importados por los Emiratos Árabes Unidos
(Millones de dólares)

Partida	Descripción	2007	2008	2009	2010	2011	Var % 11/07	Var % 11/10
'999999	Materias no a otra parte especificadas	21.30	21.48	4.95	4.05	7.33	-23.42	81.03
'851712	Teléfonos, incluidos los teléfonos móviles (celulares) y los de otras redes inalámbricas;	-	3.23	3.78	4.01	6.20	-	54.57
'711319	joyería de otros metales preciosos, incluso revestidos o chapados de m	4.72	6.13	11.53	9.84	5.82	5.36	-40.88
'847130	maquinas automaticas para tratamiento o procesamiento de datos digital	0.36	0.55	1.88	2.52	3.38	74.73	34.05
'870324	vehiculos automoviles transporte personas de cilindrada superior a 300	2.91	4.37	1.84	3.35	3.24	2.66	-3.36
'870323	vehículos automovil transporte personas de cilindrada superior a 1500	3.01	4.39	1.23	2.46	3.18	1.41	29.38
'880240	aviones y demas vehiculos aereos, de peso en vacio, superior a 15000 k	0.57	2.18	1.69	3.12	2.46	43.98	-21.15
'271011	Acohol de aviación	0.07	0.07	3.86	5.24	2.15	138.21	-58.96
'271019	Destilados de petróleo ligero, no especificado en otra parte	0.68	1.02	2.62	3.21	2.03	31.24	-36.83
'710239	los demas diamantes no industriales.	3.67	5.86	5.92	9.07	1.90	-15.24	-79.10
'710231	diamantes no industriales en bruto o simplemente aserrados exfoliados	0.93	1.47	0.76	1.15	1.61	14.72	40.66
'710812	oro en bruto, excepto en polvo, para uso no monetario	6.11	9.41	1.64	1.78	1.58	-28.68	-11.40
'841112	turbo reactores, de empuje superior a 25 kn.	0.11	0.25	0.86	1.32	1.50	91.65	13.70
'852872	Monitores y proyectores, que no incorporen aparato receptor de televisión; aparatos recept	-	0.49	0.81	1.39	1.38	-	-0.64
'848180	los demas articulos de griferia y organos similares.	0.58	0.68	0.90	0.72	1.16	18.70	61.00
Las demás partidas		81.96	113.92	92.76	98.59	98.31	4.65	-0.28
Total de productos		127.00	175.49	137.04	151.82	143.23	3.05	-5.66

Fuente: Trademap

- **Exportaciones**

Las exportaciones cerraron US\$ 145,899.1 millones, obteniendo un decrecimiento de 6.4 %. Los hidrocarburos es la principal partida de exportación, seguida de la joyería fruto de la reexportación de los materiales preciosos importados. El patrón de comercio exterior de EAU confirma el importante papel que juega este país en Oriente Medio y periferia como centro comercial y logístico.

El principal destino de las exportaciones de Emiratos Árabes Unidos en el acumulado 2005-2010 es el Japón, seguido de Taipéi Chino y la India por la alta demanda de estos países de petróleo y sus derivados, principal producto de exportación de Emiratos Árabes Unidos..

Cuadro N° 6
Principales productos exportados por los Emiratos Árabes Unidos
(Millones de dólares)

Nro	Partida	Descripción	2007	2008	2009	2010	2011	VAR % 11/10
1	270900	aceites crudos de petróleo o de minerales bituminosos.	59,075.50	80,481.75	46,911.07	61,652.61	82,138.20	33.23
2	271019	Destilados de petróleo ligero, no especificado en otra parte	541.70	746.76	6,750.89	10,290.56	13,898.51	35.06
3	271011	Acohol de aviación	15,527.46	22,049.25	4,585.93	6,424.94	8,319.74	29.49
4	271111	gas natural licuado.	2,495.72	0.03	2,410.97	3,442.96	4,414.48	28.22
5	271112	propano, licuado.	0.49	0.43	1,510.36	2,264.20	3,487.17	54.01
6	760120	aleaciones de aluminio, en bruto.	156.06	100.23	927.14	1,698.90	2,655.93	56.33
7	710231	diamantes no industriales en bruto o simplemente aserrados exfoliados	1,156.65	1,753.52	1,488.16	2,881.06	2,622.20	-8.99
8	710812	oro en bruto, excepto en polvo, para uso no monetario	4,539.49	7,957.96	5,982.27	9,065.40	2,530.79	-72.08
9	271113	butanos, licuado.	0.51	0.52	1,252.44	1,680.92	2,251.82	33.96
10	710239	los demas diamantes no industriales.	2,734.98	4,932.98	5,054.61	12,583.15	1,724.85	-86.29
11	760110	aluminio en bruto, sin alear.	304.25	195.16	526.91	934.84	1,248.79	33.58
12	711319	joyeria de otros metales preciosos, incluso revestidos o chapados de m	1,908.91	3,699.08	1,108.81	1,056.61	1,168.40	10.58
13	999999	Materias no a otra parte especificadas	34,922.49	46,858.44	2,117.62	1,267.05	1,067.79	-15.73
14	710813	oro semilabrado, para uso no monetario.	1.42	2.29	823.18	1,171.32	1,014.62	-13.38
15	390120	polietileno de densidad igual o superior a 0,94.	739.25	901.05	414.14	665.81	984.22	47.82
LAS DEMÁS PARTIDAS			32,529.14	40,320.56	20,119.94	38,954.89	16,371.67	-57.97
TOTAL			156,634.00	210,000.00	101,984.45	156,035.20	145,899.15	-6.50

Fuente: Trademap. Elaboración: PROMPERÚ

4.2 Intercambio comercial Perú – Emiratos Árabes Unidos

El intercambio comercial del Perú con los Emiratos Árabes Unidos aumentó sostenidamente, en el último quinquenio, a una tasa de 15.3% en promedio anual. En 2011, el 47.6% de este comercio correspondió a las ventas peruanas; además, los Emiratos Árabes Unidos ocupó la 74ª posición en el ranking de las exportaciones peruanas.

Cuadro N° 7
Intercambio comercial Perú – Emiratos Árabes Unidos
(Cifras en millones de US\$)

	2008	2009	2010	2011	2012	Var % 11/08	Var % 11/10
Exportaciones	3.71	3.71	7.15	6.81	4.82	16.37	-4.81
Importaciones	25.00	5.17	5.54	7.47	7.33	-26.07	34.90
Balanza Comercial	-21.29	-1.46	1.61	-0.66	-2.51	-57.99	-141.08
Intercambio Comercial	28.71	8.87	12.69	14.28	12.14	-16.03	12.52

Fuente: SUNAT. Elaboración: PROMPERÚ

Las exportaciones peruanas al país de análisis ascendieron a US\$ 6.8 millones en 2011, lo que representó un decrecimiento de 4.8% con respecto al valor alcanzado el año anterior. Cabe señalar que estos envíos fueron de productos con valor agregado, entre los cuales destacaron la minería no metálica (56%), agropecuario (23.7%) y químico (10.5%).

Cuadro N° 8
Perú: Exportaciones a los Emiratos Árabes Unidos
por sectores económicos no tradicionales
(Cifras en millones de US\$)

SECTOR SUNAT	2007	2008	2009	2010	2011	Var % 11/07	Var % 11/10
AGROPECUARIO	0.5	0.8	0.9	2.0	1.6	34.7	-19.7
MADERAS Y PAPELES	0.1	0.1	0.0	0.0	0.0	-33.3	-11.6
METAL-MECANICO	0.2	0.1	0.0	0.1	0.1	-13.7	124.1
MINERIA NO METALICA	0.0	0.6	1.2	3.5	3.8	195.6	8.2
PESQUERO	0.0	0.0	0.0	0.0	-	-100.0	-100.0
PIELES Y CUEROS	0.0	0.0	-	0.0	-	-100.0	-100.0
QUIMICO	1.4	1.4	1.1	1.1	0.7	-15.6	-36.8
SIDERO-METALURGICO	0.7	0.0	0.0	0.0	-	-100.0	-100.0
TEXTIL	0.4	0.7	0.5	0.4	0.5	5.0	29.9
VARIOS (inc. joyeria)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	53.7	939.1
ARTESANIAS	-	0.0	-	-	0.0	-	-
CAFE	-	0.1	-	-	-	-	-
TOTAL	3.4	3.7	3.7	7.2	6.8	18.8	-4.8

Fuente: SUNAT. Elaboración: PROMPERU

Cuadro N° 9
Perú: Principales productos de exportación no tradicionales
a los Emiratos Árabes Unidos
(Cifras en millones US\$)

Nro.	Partida	Descripción	2010	2011	Var %
1	7007210000	VIDRIOS DE SEGURIDAD	3.51	3.80	8.3%
2	713399200	FRIJOL CASTILLA (FRIJOL OJO NEGRO) (VIGNA UNGUICULATA)	1.56	0.63	-59.8%
3	3603004000	CAPSULAS FULMINANTES	0.67	0.53	-21.8%
4	2001909000	CONSERV.EN VINAGRE	0.20	0.27	37.7%
5	3006303000	REACTIVOS DE DIAGNOSTICO	0.16	0.00	-100.0%
6	3205000000	BASE DE LACAS C	0.12	0.06	-49.0%
7	2934999000	QUIMICA DEFINIDA	0.11	0.00	-100.0%
8	5108200000	HILADOS DE PELO FINO PEINADO SIN ACONDICIONAR P' LA VENTA EL POR MENOR	0.09	0.07	-22.3%
9	806100000	UVAS FRESCAS	0.08	0.39	370.1%
10	6109100031	UNIF.INCL.BLANQLEADOS	0.05	0.03	-47.3%
11	402911000	LECHE EVAPORADA SIN AZUCAR NI EDULCORANTE	0.05	0.00	-100.0%
12	6105100051	SOLO COLOR INCL.BL	0.04	0.09	103.2%
13	713399100	PALLARES (PHASEOLUS LUNATUS) EXCEPTO PARA SIEMBRA	0.04	0.04	-10.1%
14	6109100039	LOS DEMAS T-SHIRTS DE ALGODON, PARA HOMBRES O MUJERES	0.04	0.12	219.9%
15	2810001000	ACIDO ORTOBORICO	0.03	0.00	-100.0%
SUB TOTAL			6.8	6.0	-11.1%
TOTAL GENERAL			7.15	6.81	-4.8%

Fuente: SUNAT. Elaboración: PROMPERU.

Entre los años 2007 y 2011, las ventas no tradicionales a los Emiratos Árabes Unidos se incrementaron 18.8% en promedio cada año; y los sectores que más aumentaron sus envíos, en ese periodo, fueron varios incluido joyería (939%), metalmecánica (124%), textil (29.8%) y minería no metálica (8.9%)

Los productos con valor agregado que destacaron por los valores de exportaciones que tuvieron en 2011 fueron vidrio de seguridad contrachapado para automóviles, aeronaves, brazos y otros; frijol castilla, uvas, pallares; y T-Shirt de algodón p' hombre o mujer de tejido teñido de un solo color incluso blanqueados.

Cuadro N° 10
Perú: empresas exportadoras a EAU

	2010	2011	2010	2011
	NRO		Valor FOB US\$	
Grande	0	0	-	-
Mediana	1	2	3.51	3.80
Pequeña	11	8	2.84	1.78
Micro	40	51	0.81	1.23
Total	52	61	7.15	6.81

Fuente: SUNAT. Elaboración: PROMPERU.

Del total de empresas peruanas exportadoras a los EAU, son 27 las empresas que han sostenido exportaciones continuas en el periodo comprendido entre 2009 – 2011. Asimismo, en el 2011, solo una empresa (mediana) generó el 56% de las exportaciones totales dirigidos a los Emiratos por los envíos de los vidrios de seguridad contrachapados para automóviles, aeronaves, barcos u otros.

Respecto a las importaciones peruanas procedentes de los EAU, el año 2011 ascendieron a US\$ 7.5 millones, es decir 34.8% más que en 2010. Los principales productos importados por Perú son el polietileno de densidad inferior a 0.94 en formas primarias, recipientes para gas comprimidos de fundición de hierro o acero sin soldadura, y los demás tubos de perforación.

IV. Acceso al mercado

5.1. Medidas arancelarias y no arancelarias

Las licencias de importación se conceden de manera automática a los importadores que las solicitan al Ministerio de Comercio Exterior contra la presentación de la licencia de actividad y el número de registro de la Cámara de Industria y Comercio y una remesa documentaria básica.

Los trámites aduaneros se han ido agilizando y automatizando (e-customs), pudiendo los importadores registrarse en el sistema de despacho electrónico, lo que está permitiendo acortar el tiempo medio de estos trámites. Por otro lado, las Aduanas Federales están poniendo en marcha un sistema de unificación de criterios de las prácticas aduaneras que las autoridades aduaneras de los distintos emiratos están aplicando con el fin de armonizarlas y evitar posibles desajustes.

El 1 de enero 2003, EAU junto con otros cinco países del Golfo, formaron el Consejo de Cooperación del Golfo, CCG (Arabia Saudita, Bahrén, Qatar, Kuwait, Omán y EAU) con la intención de unificar su arancel exterior aplicable a terceros. Esta Unión Aduanera ha tenido como primer objetivo establecer un Mercado Común (2008) y con una divisa común en el 2010. El CCG como Unión Aduanera, estableció un arancel del 5% sobre casi todos los productos que se importan. Como excepción a ese 5%, algunos productos tales como alcohol, (50%), tabaco (100%) pagan aranceles más altos.

Existen una serie de productos exentos en consideración de su naturaleza e importancia. Entre éstos, figuran los animales vivos, las verduras frescas, las frutas, las medicinas, los libros y

mercancías tales como arroz, azúcar, y té. También están exentas la materia prima y la maquinaria importada por entidades fabricantes con una Licencia Industrial emitida por el Ministerio de Industria y Finanzas.

La exención se aplica también a la maquinaria pesada y a los equipos que entran en el país para proyectos de construcción o de investigación y alta tecnología.

Dado que se trata de una Unión Aduanera, los productos que entran en un país pueden moverse libremente sin arancel a otro país del CCG, aunque pueden estar sujetos a algún arancel protector establecido ocasionalmente para proteger una mercancía específica.

No hay aranceles a la exportación, pero hay que presentar en Aduana la factura original y la declaración de exportación.

Hay algunas mercancías restringidas en su importación que requieren un permiso previo: armas y municiones, alcohol y licores, productos farmacéuticos, fertilizantes, químicos y semillas, publicaciones y cintas de video, etc.

Cuadro Nº 11
EAU: Arancel promedio ponderado por las importaciones

Rango de derechos	Nro de líneas arancelarias	% líneas
Todas las partidas	7,008	100
Libres de derecho	669	10
Inferior a 0.1%	0	0
0.1 - 5%	6,338	90
5.1 - 10%	0	0
10.1 - 15%	0	0
15.1 - 20%	0	0
20.1 - 25%	0	0
25.1 - 30%	0	0
30.1 - 35%	0	0
Superior a 35%	1	0

Fuente: OMC

Específicamente en el sector de alimentos los EAU imponen actualmente un arancel de 5% a todos los productos alimenticios procesados de países no pertenecientes al Consejo de Cooperación del Golfo (GCC). Sin embargo, los ítems agrícolas a granel y los productos alimenticios semi-procesados están exentos del deber.

Aranceles a partir de 25 hasta 100 por ciento son impuestos en productos como el alcohol (50% del valor CIF) y el tabaco (100% del valor CIF en aduana de Abu Dhabi). Los EAU son fuertemente dependientes en las importaciones y esto se refleja en la regulación de la importación. Estos solo pueden importar solamente el tipo de productos para los que cuentan con licencia.

- **Restricciones**

Por razones religiosas y de seguridad, hay varias restricciones en la importación de productos como el alcohol, el tabaco, las armas de fuego y la carne de cerdo (se prohíbe el uso de grasa de cerdo, así como el uso de ingredientes de cualquier derivado del cerdo salvo muy pocas excepciones, en productos que no están destinados al consumo masivo sino que solo para comunidades no musulmanas).

Para el alcohol, existe un número restringido de importadores según el emirato en el cual operan. En Dubai son 2, en Abu Dhabi 4, en Ajman (donde existe más flexibilidad) son 11 en Umm Al Qwain 2, Ras Al Khaimah 1 y en Fujeirah 1. El emirato de Sharjah practica una prohibición total emulando así a Arabia Saudita por razones político-económicas. Sin embargo, los dos importadores de Dubai son los que en realidad influyen las tendencias del mercado de EAU.

Cuadro N° 12
Emiratos Árabes Unidos: Principales productos importados del Perú 2011
Medidas arancelarias, y proveedores

Partida	Descripción de partida	Posición de Perú como proveedor de EAU	Principales competidores	Arancel NMF	Preferencia arancelaria
700721	vidrios de seguridad laminado de dimensiones y formatos que permitan	2	Estados Unidos (5%) Perú (5%) Brasil (5%) Japón (5%) China (5%)	5%	N/A
071339	las demás alubias, secas desvainadas	2	Mozambique (5%) Perú (5%) Etiopia (5%) Estados Unidos (5) Bahrain (0%)	0%	N/A
360300	mechas de seguridad; cordones detonantes, cebos y capsulas fulminantes	1	Perú (5%) Brasil (5%) Estados Unidos (5%) Sudáfrica (5%) Francia (5%)	5%	N/A
200190	las demás legumbres y hortalizas preparadas o conservadas en vinagre o	7	Egipto (0%) Pakistán (5%) Reino Unido (5%) Grecia (5%) Perú (5%)	14%	N/A
300630	preparaciones o pacificantes para examen radiológico; reactivos de diag.	6	Irlanda (0%) Austria (0%) País Bajos (0%) Perú (0%)	14%	N/A
610510	camisas de punto de algodón, para hombres o niños	18	China (5%), Francia (5%) Pakistán (5%) Perú (5%),	9%	N/A

Fuente: ITC. Elaboración: PROMPERU

5.2. Otros impuestos aplicados al Comercio

Los EAU no tienen ningún impuesto a la renta, a las ventas, o impuesto de valor agregado. Los impuestos corporativos se aplican solamente a las compañías petroleras y a las sucursales de los bancos extranjeros.

Barreras de carácter fiscal

- IVA:
 - En la actualidad no hay impuesto sobre el consumo, sino recargos sobre servicios de hostelería y otros menores.
 - Emiratos Árabes será el primer país del Golfo en implementar el IVA, después de que los países del Consejo de Cooperación del Golfo (CCG) hayan completado su unión monetaria en 2010.
- Accisas: sobre el alcohol (50% sobre el precio CIF) y sobre el tabaco (100%).

Impuestos más significativos

	Tasa impositiva
Impuesto a sociedades	0% - 55 % (empresas petrolíferas en Dubái)
Impuesto sobre la renta de las personas físicas	0%
IVA	0%
Impuestos al timbre	0%
Impuesto sobre el permiso de residencia	5 % (sobre el nivel de renta)
Impuestos sobre el registro de propiedad	2%
Impuesto sobre transmisiones patrimoniales	1 - 7 %
Impuesto sobre alquileres	5 % (residencial); 10 % (comercial)
Impuestos sobre servicios hoteleros y actividades de ocio	5%
Impuesto sobre bienes de lujo	10 - 50 %

- **Tratamiento fiscal de la inversión extranjera**

En las zonas francas es donde se ha concentrado la mayoría de la inversión extranjera en EAU. En estas zonas, las empresas están exentas de tributación sobre sus beneficios. Fuera de las zonas francas, sólo las entidades de crédito extranjeras están sometidas a un gravamen del 20% sobre sus beneficios netos por el hecho de no ser nacionales.

Dependiendo del emirato y de la actividad económica que éste quiera fomentar (turismo, industria, transporte, etc.), los inversores extranjeros pueden obtener "vacaciones fiscales" por periodos que van de los 5 a los 10 años.

A pesar de su escasa imposición sobre la renta personal y de las empresas, EAU ha cerrado numeroso Convenios para Evitar Doble Imposición. Un Convenio de esta naturaleza con España está en vigor desde abril de 2007.

5.3. Distribución y transporte de mercaderías

EAU se caracteriza por tener algunos de los aeropuertos y puertos marítimos más modernos del mundo. A pesar de estar generalmente recargados, la inspección por oficiales sanitarios y aduana se realiza a pocas hora de llegada al puerto (los puertos de Dubái son la primera entrada de productos alimentarios a EAU).

Cada cargamento de alimentos es sujeto de inspección visual a la llegada para asegurar posibles problemas con niveles o embalaje de carga. El cargamento es sujeto al análisis en laboratorio al azar.

La principal característica es la necesidad de contar con un socio local en exclusiva para operar en este mercado. La ley emiratí no hace distinción entre las figuras del agente comercial y el distribuidor.

Existen dos tipos de agencia comercial, la registrada y la no registrada, cada uno de ellos con un tipo de regulación y grado de protección diferente.

En el caso de optar por el establecimiento de una empresa local en el territorio de EAU, hay dos opciones que merece la pena destacar por sus diferencias en cuanto a la propiedad de la nueva empresa:

Por un lado, el establecimiento dentro del territorio de EAU, en cuyo caso hay que respetar la regla del 51- 49% en la composición del accionariado de la empresa, en la que el 51% estaría en manos de una persona física o jurídica Emiratí.

La otra opción sería a través del establecimiento en una zona franca donde es posible mantener una empresa 100% extranjera que opere en todos los mercados de la zona.

Esta última es la opción en general preferida por las empresas extranjeras con presencia en la zona, ya que el inconveniente principal, que es la necesidad legal de introducir el producto en el territorio nacional a través de un agente no se está implementando en la práctica.

Existen en EAU varias zonas francas disponibles en función de la actividad que desempeñe la empresa extranjera, además de las zonas francas de puerto y aeropuerto que no tienen una orientación sectorial.

- **Transporte terrestre**

Los Emiratos tienen bien desarrollada la red de autopistas que unen las principales ciudades, con 964 Km de carreteras de doble carril y 1.860 Km de un carril. Hay planes para construir una carretera que una Sila en Abu Dhabi con Doha en Qatar

- **Transporte por ferrocarril**

Dubái ya ha concluido las obras para la construcción de un tren ligero que une el aeropuerto de Dubái con Jebel Ali plenamente operativo desde septiembre de 2009. Un consorcio japonés dirigido por Mitsubishi ganó el concurso para construir una red de ferrocarril en Dubái con el objetivo de afrontar la actual congestión de tráfico.

- **Puertos**

Las mercancías son importadas por barco y se distribuyen por camión a otros puertos de EAU y a países vecinos del CCG. Dubái ha desarrollado zonas libres en sus dos principales puertos (el otro es Port Rashid) y en su aeropuerto internacional. Port Rashid está casi exclusivamente destinado al sector turístico y de cruceros, y muchas de las operaciones de transporte y recepción de mercancías ha ido transfiriéndose a Jebel Ali.

Con objeto de potenciar la especialización de Port Rashid, Nakheel está acometiendo su remodelación, en un proyecto valorado en 8.100 millones de euros. Las instalaciones portuarias y su experiencia en esta área hacen de Dubái puerto preferido de parada de las grandes líneas marítimas en sus viajes entre Europa y Lejano Oriente. Además, Dubái busca nuevos mercados de reexportación que añadir a Irán y otros de la antigua Unión Soviética y Sur de África.

Otros puertos en EAU son Khor Fakkan y Fujairah, que están localizados en el golfo de Omán fuera de la entrada al golfo de Arabia. De importancia está siendo la culminación del puerto Califa en Abu Dhabi que reemplazara el ya existente Port Zayed y que, conectado por ferrocarril con Jebel Ali, permitirá ampliar la capacidad de hub comercial del país.

- **Transporte aéreo**

La industria de la aviación está creciendo en Oriente Medio a un nivel considerablemente más alto que la media mundial. 120 millones de pasajeros que utilizaron aeropuertos de Oriente Medio, lo que impulsó el crecimiento del tránsito regional en un 8,2%. Esto explica el amplio desarrollo de los aeropuertos del país.

En cinco de los siete emiratos hay aeropuerto internacional. También se ha construido un nuevo aeropuerto (el sexto del país) en Al-Ain, segunda ciudad más importante del Emirato de Abu Dhabi. El Aeropuerto Internacional de Dubái tiene actualmente capacidad para 22 millones de pasajeros, y podrá ofrecer servicios a 70 millones de pasajeros de cara a 2016, y hasta a cien millones en 2025, lo que lo convertiría en el tercer mayor aeropuerto del mundo.

Las compañías aéreas del país, Emirates Airlines, Etihad y Air Arabia, operan desde Dubái, Abu Dhabi y Sharjah respectivamente.

El Gobierno de Dubái planea hacer de este emirato un eje mundial de transporte de pasajeros y fletes. Esta estrategia incluye la expansión de su línea aérea Emirates, que es propiedad del Gobierno de Dubái y que ha hecho un pedido de 58 nuevos Airbus 380, el mayor de una compañía aérea.

V. Oportunidades Comerciales

6.1 Productos con potencial exportador

El mercado emiratí brinda importantes oportunidades a la oferta peruana.

Los sectores con potencial de demanda de importaciones en el mercado de los Emiratos Árabes Unidos son:

- Sector agrícola: productos a base de pollo, queso, frutas, vegetales, pan de grano, aceite de oliva y confitería.
- Sector de bienes de consumo: líneas de lujo en moda, belleza, perfumería y joyería. Calzado. Bienes para el hogar, muebles decoración e iluminación.
- Sector sanitario: Grifería, baldosas y azulejos.
- Sector de la construcción: materiales de construcción (granito, mármol), tubos y perfiles de acero.
- Sector industrial: material de informática, máquinas y aparatos mecánicos (especialmente bombas, válvulas y bridas para el sector petroquímico y del agua). Vehículos para personas y mercancías y sus partes, máquinas y material eléctrico, material y máquinas para el sector sanitario y medio ambiente. Químicos, derivados de la producción de petróleo y gas.

En cuanto al tema de oportunidades de inversión, se presentan las siguientes oportunidades:

- La inversión extranjera está sometida a leyes federales y a la de los propios emiratos. A nivel federal, la libertad de los extranjeros para invertir en E.A.U. está bastante restringida imponiéndose el requisito de que al menos el 51% de las acciones deben ser mantenidas por nacionales. A nivel emiratos los inversores extranjeros tienen más libertad de oportunidades sobre todo en las zonas libres (17 actualmente). En todas ellas se permite a los extranjeros de todas las nacionalidades tener el 100% de propiedad en los negocios y están exentas de derechos de aduana. Más de 3.500 compañías se han establecido en las zonas libres y hay más inversiones en ellas que en el resto del país.

- En el campo de la inversión financiera, la propiedad de acciones está reservada en general a los nacionales del GCC. No obstante algunas compañías han abierto su accionariado a extranjeros de otras nacionalidades. Además la situación puede cambiar cuando se abra el mercado de acciones del Dubai Financial Center, y todas las acciones puedan adquirirse al 100% por inversores extranjeros.
- Actualmente, las mayores oportunidades de inversión residen en los siguientes sectores:
 - Sector de la construcción: hoteles, residenciales e infraestructuras necesarias para acometer la estrategia de diversificación, que se proyecta en la creación de nuevas industrias y dotación de servicios. También existen grandes oportunidades derivadas de la necesidad de materiales y las industrias auxiliares a la construcción.
 - Sector petrolífero y gasístico: grandes oportunidades para los productos derivados, suministros de bienes de equipo e ingeniería especializada.
 - Sector médico y farmacéutico: la Dubai Healthcare City, Dubai pretende colocar al emirato a la cabeza del sector, con la construcción de todo tipo de instalaciones y servicios médicos, desde universidades hasta ambulatorios.

Sector de servicios bancarios: la reciente apertura del mercado financiero nacional ofrece importantes oportunidades, no sólo dentro del país, sino también como vía de acceso a todo el sudeste asiático

- **Metodología CEPAL**

Se identificaron los productos con potencial de exportación a este mercado a través de la metodología de la CEPAL (Comisión Económica para América Latina).

Para aplicar esta metodología se halló la tasa de crecimiento y la participación promedio estandarizada de las importaciones de los Emiratos Árabes Unidos (del periodo comprendido entre los años 2006 y 2011). Con ambas variables se forman cuadrantes que se cruzan en el origen (0,0) y de esta forma se logra clasificar a los sectores y productos.

Si ambas variables, tanto la tasa de crecimiento como la participación, son positivas el producto se clasifica como producto estrella; si el crecimiento es positivo y la participación negativa, el producto se clasifica como prometedor. Por otro lado, si el crecimiento es negativo y la participación es positiva el producto se clasifica como consolidado, y en el caso en que ambos valores son negativos el producto se considera como estancado.

Para este mercado se han priorizado el sector agrícola, industria alimentaria y confecciones, pesquero, acabados para la construcción - metalmecánica. En la siguiente tabla se encuentran los principales productos potenciales como resultado del análisis, el sector al que pertenecen y su clasificación.

Cuadro N° 13
Perú: Oportunidades comerciales en Emiratos Árabes Unidos según metodología CEPAL
(Cifras en miles de US\$)

PARTIDA	Descripción	2007 Miles US\$	2010 Miles US\$	SECTOR	CLASIFICACION
151190	los demas aceites de palma y sus fracciones.	190.0	463.8	AGROPECUARIO	Prometedor
210690	las demas preparaciones alimenticias	257.9	226.4	AGROPECUARIO	Estancado
80810	manzanas frescas	112.0	131.0	AGROPECUARIO	Prometedor
711319	joyeria de otros metales preciosos, incluso revestidos o chapados de m	4,723.1	5,209.9	JOYERIA Y ORFEBRERIA	Prometedor
711419	articulos de orfebreria y sus partes, de otros metales preciosos, incl	0.3	224.9	JOYERIA Y ORFEBRERIA	Prometedor
940360	los demas muebles de madera	133.6	252.1	MADERAS	Prometedor
940350	muebles de madera del tipo de los utilizados en los dormitorios	100.5	134.9	MADERAS	Prometedor
761010	puertas, ventanas y sus marcos, bastidores y umbrales, de aluminio.	12.3	105.9	MADERAS	Prometedor
848180	los demas articulos de griferia y organos similares.	582.6	693.0	METAL-MECANICO	Prometedor
843143	partes de maquinas o aparatos de sondeo o de perforacion d elas subpar	677.6	609.1	METAL-MECANICO	Prometedor
260112	minerales de hierro y sus concentrados aglomerados	27.6	217.0	METAL-MECANICO	Prometedor
732690	las demas manufacturas de hierro o acero	131.3	201.5	METAL-MECANICO	Prometedor
690890	las demas baldosas y azulejos esmaltados (revestimientos ceramicos)	167.6	164.9	MINERIA NO METALICA	Prometedor
420212	baules, maletas, carteras de mano y contientes similares con la superf	87.1	302.4	QUIMICO	Prometedor
392690	las demas manufacturas, de plastico.	115.3	179.4	QUIMICO	Prometedor
720711	semiproductos de hierro o de acero sin alear, de seccion transversal c	335.8	509.6	SIDERO-METALURGICO	Prometedor
730429	los demas tubos y perfiles huecos sin soldaduras de hierro o acero	202.0	309.0	SIDERO-METALURGICO	Prometedor
760612	chapas y bandas aleaciones aluminio, cuadrada o rectangular, espesor s	180.7	231.3	SIDERO-METALURGICO	Prometedor
620342	pantalones, pantalones con peto y pantalones cortos de algodón.	109.0	193.3	TEXTIL	Prometedor
610323	conjuntos, de punto, para hombres o niños, de fibras sinteticas.	5.6	151.3	TEXTIL	Prometedor
610432	chaquetas (sacos), de punto, para mujeres o niñas, de algodón.	2.1	137.0	TEXTIL	Prometedor
610910	camisetas de punto de algodón, para mujeres o niñas	235.7	124.9	TEXTIL	Estancado
620520	camisas de algodón, para hombres o niños	103.3	111.7	TEXTIL	Prometedor
620343	pantalones, pantalones con peto y pantalones cortos de fibras sintetic	18.9	107.2	TEXTIL	Prometedor
611030	sueteres, jerseis, pullovers, cardigans, chalecos y articulos similare	9.8	103.1	TEXTIL	Prometedor

Fuente: Word Trade Atlas. Elaborado por PROMPERÚ

VI. Tendencias del consumidor

La acción de comprar en los países árabes es una de las principales, si no la más importante actividad de ocio. Existen muchas restricciones en su religión y cultura que provocan que sus mayores placeres sean comer y comprar. Por ello los centros comerciales son el centro de la sociedad y donde se efectúa la mayoría de las compras.

Es un mercado muy heterogéneo con características peculiares por lo que la mejor manera de acceder es venir a conocerlo de primera mano y testear los productos en ferias. Muchos de los casos de éxito de este mercado se deben a la adaptación cultural al mismo. El rol de la mujer, sus atuendos son algo importante a tener en cuenta. Aquellos productos que han sabido adaptarse culturalmente de forma innovadora han sido muy bien acogidos. Ejemplo de ello, es la muñeca fulla ("la Barbie árabe"), primera muñeca que pudo ser vendida en Arabia Saudita.

Siguen aspirando a las altas marcas pero, especialmente al tener niños, prefieren ahorrar más, especialmente en productos para ellos, pero no dejan de gastar en sus hijos ya que siempre son lo primero. Los clientes son muy exigentes y siempre buscan un extra. El precio que siempre fue un factor importante, ahora lo es más y por ello los productos más vendidos (aunque sea dentro de la misma marca) son las de gama media.

Como ya hemos comentado, Dubai es la puerta de acceso por diversas razones. Sin embargo a la hora de operar en otros mercados suele ser vital el conocer las preferencias de la población, las diferencias culturales que existen entre los países de la Región a pesar de que se parecen en muchos otros aspectos.

Algunas empresas del sector manifiestan que en muchas familias de EAU y Qatar, especialmente las locales, hay una falta de educación acerca de cómo educar a los hijos, la importancia de jugar con ellos. Sin embargo también existe un importante grupo de expatriados y árabes jóvenes educados, que sí comprenden la importancia del juego y demandan juguetes educativos.

Se consumen un gran número (aunque en valor no son tan representativos) de juguetes baratos, excitantes, de plástico con bajo ciclo de vida ya que la demanda árabe suele comprar a menudo y buscando siempre una novedad. Por tanto no les importa la durabilidad del producto porque se comprarán un nuevo. Este es otro factor por el que los precios económicos son tan importantes.

En todos los países de Medio Oriente se busca la novedad, llegando incluso a ser la pregunta habitual al entrar en una tienda. Debido a las fuertes restricciones de libertades (no pueden ni navegar libremente por la red) las compras son su principal actividad de ocio. Consecuencia de ello es que la compra tradicional difícilmente se verá substituida por las compras a través de Internet; y que al realizar compras tan asiduamente, se busca productos más económicos.

La mayoría de las compras en estos países, especialmente de ropa, se realizan en las tiendas franquicia de los centros comerciales. Es muy difícil acceder a un espacio en un centro comercial por sus altísimos alquileres y por las limitaciones que exigen los grupos familiares que los dirigen.

Es curioso comprobar que aunque se crea que el Dubai Mall (el centro comercial más grande del mundo) es el más importante en el mercado Emirati, se trata más de un centro turístico y de ocio, donde la mayoría de las marcas deben tener una tienda o presencia insignia. Este centro comercial es superado en ventas por el que se suponía segundo más importante, el Mall of the Emirates, gracias a su estrategia de situar el Carrefour en sus instalaciones.

Existen dos temporadas altas muy importantes en ventas: la festividad islámica "Eid" y Navidades, ya que también existe una importante comunidad cristiana. Además, los fabricantes mundiales suelen lanzar sus productos nuevos y de calidad durante el periodo navideño, lo cual atrae enormemente a los clientes árabes ávidos de innovaciones.

Durante el Eid (el cual coincidirá en verano en los próximos 15 años) cada niño debe llevar un vestido nuevo. Las tiendas permanecen abiertas hasta la madrugada y se registran importantísimas ventas. En el subsector juguetes llegan a suponer casi el 60% de las ventas del año (Ej; Toys r us vende en el primer día de Eid más de 1 millón de \$). Se percibe una falta de stock durante esta festividad, ya que no va acorde con los ciclos de producción típicos del sector, lo que puede suponer una oportunidad para nuevos fabricantes.

La gente del golfo está comenzando a experimentar nuevos tipos de comida, esto es atribuido a los frecuentes viajes de los locales y extranjeros asentados en UAE, quienes han comenzado a explorar las distintas comidas étnicas. Esto está afectando las conductas de los compradores quienes poco a poco han comenzado a ser más sofisticados y educados en sus procesos de decisión de compra.

Otro punto a considerar es el comienzo de campañas de gobierno que apuntan a educar a los consumidores a preferir productos saludables, pues el medio oriente es una de las zonas con mayor número de diabéticos del mundo y con grandes tasas de obesidad.

Finalmente, si bien esta es una región con alto poder adquisitivo, no se debe olvidar que existen otras variables socio-económicas importantes de analizar al minuto de considerar este mercado, como lo son el grado de urbanización, tamaño y capacidad de la agricultura local, influencia de las costumbres tradiciones, y el tamaño y composición de los extranjeros.

Cuadro Nº 14
Gasto del consumidor 2000-2020
(Cifras en millones de US\$)

Grupos de Consumo	2000	2005	2010	2025	2020
Alimentos y bebidas no alcohólicas	9,641	15,680	21,592	28,226	36,417
Bebidas alcohólicas y tabaco	166	256	329	418	519
Prendas de vestir y calzado	4,556	7,812	11,147	15,065	20,146
Vivienda	22,166	40,678	61,034	84,877	117,254
Artículos del hogar y servicios	2,927	4,613	6,122	7,893	9,971
Art. Salud y servicios médicos	740	1,454	2,290	3,266	4,634
Transporte	6,388	10,465	14,387	18,953	24,637
Comunicaciones	1,993	5,655	10,361	16,442	25,731
Ocio y recreación	1,208	2,209	3,299	4,598	6,361
Educación	1,462	2,807	4,337	6,148	8,661
Hoteles y catering	2,352	4,543	7,060	10,028	14,180
Art. Diversos y servicios	2,546	4,530	6,642	9,124	12,426
TOTAL	56,145	100,703	148,599	205,038	280,937

VII. Cultura de Negocios

A continuación se presentan algunos consejos útiles para hacer negocios en los EAU, que el exportador interesado en ingresar a dicho mercado debe considerar:

- Las entidades gubernamentales y las grandes empresas están controladas por emiratíes, relacionados en mayor o menor medida con las familias reales de cada Emirato, que a su vez controlan los principales conglomerados económicos. Sin embargo, en las pequeñas y medianas lo más probable es que se tenga que tratar con gerentes indios y paquistaníes.
- La manera habitual de penetrar en el mercado es a través de un agente comercial, que puede asumir tanto las funciones de agente como las de distribuidor (ambos términos se solapan en la normativa del país). Otras posibilidades son crear una joint venture

con un socio local, o establecerse en una de las trece zonas francas que existen; la principal es la de Jebel Ali, que aglutina el 40% del comercio exterior.

- El tono de las reuniones es amistoso. Es habitual que el anfitrión tomé la iniciativa a la hora de hablar de negocios. Se aprecia que la otra parte defienda sus argumentos con determinación, pero sin mostrar ningún signo de enfado o impaciencia.
- La mayoría de las negociaciones se realizan en inglés, por lo que el desconocimiento del árabe no constituye un impedimento.
- Las negociaciones no se ajustan a una agenda previa, ni estructura. Esto unido a la facilidad que tienen los emiratíes para extenderse en largas conversaciones, puede impedir centrarse en los temas que realmente interesan. Es conveniente que el negociador extranjero priorice dos o tres aspectos clave y trate de dirigir la conversación hacia ellos.
- Algunos hombres de negocios emiratíes realizan reuniones en los llamados Majlis (literalmente “sentarse”) o diwan (cuando tienen lugar en el domicilio particular del empresario), durante unas dos horas a última hora de la tarde. Son como una especie de audiencia en la que se va recibiendo sin cita previa a las personas con las que realizan negocios. Puede ser una excelente oportunidad para conocer a otros hombres de negocios tanto locales como extranjeros.
- Las negociaciones se realizan en dólares. Hay que tener en cuenta que la moneda local, el dirham, mantiene un cambio fijo con el dólar por lo que la evolución de éste afecta directamente a la competitividad de los productos que no proceden del área del dólar.
- Además de los contactos personales, el otro factor clave, es el precio, sobre todo, si se negocia con pequeñas empresas o con intermediarios que van a revender la mercancía. Incluso, en las compras de los organismos públicos suele haber varias rondas en las que los proveedores van mejorando sus propuestas económicas. Será necesario dejar un amplio margen para negociar.
- Además del precio, se observa un creciente interés en aspectos como la adecuación a las normas técnicas, el mantenimiento de un stock en el país o el servicio postventa. En este sentido, es cada vez mayor el número de empresas extranjeras que trabajan a través de distribuidores o crean filiales en el país, preferentemente, en alguna de las zonas francas.
- Un “sí” no tiene el mismo significado que en la cultura occidental, sino más bien el “quizá” de la cultura asiática. Para obtener información sobre lo que realmente piensan, es preferible hacer preguntas abiertas y sugerirles distintas alternativas.
- Para evitar comprometerse utilizan las expresiones Insh’allah (“Si Dios quiere”) o Bukra Insh’allah (“Mañana, si Dios quiere”). Es difícil atribuir un significado positivo o negativo a estas expresiones; dependerá más bien del contexto de la conversación.
- El proceso de negociación es una mezcla de la estrategia del caracol y de la serpiente. Tardan en tomar decisiones, pero una vez que las toman quieren que todo se implemente muy rápido.
- Puede sorprender que una vez que se haya hecho la primera operación, con plena satisfacción para el cliente, no se realicen más. Esto se debe seguramente a que han encontrado un proveedor que les ofrece mejor precio. Si se quiere mantener la continuidad en los negocios será necesario estar muy presente en el mercado y ajustarse a la coyuntura de precios de cada momento.

VIII. Eventos Comerciales

 <p>automechanika MIDDLE EAST</p>	<p>Automechanika Middle East 2013</p> <p>Fechas: 11.06.2013- 13.06.2013 Localización: Dubái, Emiratos Árabes Unidos</p> <p>Sector: Repuestos y accesorios para automóvil, Página web: http://www.automechanikagulf.com/</p>
 <p>GIFTS PREMIUM DUBAI</p>	<p>Gifts and Premiun 2011</p> <p>Fechas: 01.10.2012 - 03.10.2012 Localización: Dubái, Emiratos Árabes Unidos</p> <p>Sector: Artículos de regalo Página web: http://www.giftsandpremium-dubai.com/</p>
 <p>&Snacks Sweets & Snacks Middle East MIDDLE EAST 25.10.-27.10.2011</p>	<p>Sweets & Snacks Middle East</p> <p>Fechas: 19.11.2012 - 21.11.2012 Localización: Dubái, Emiratos Árabes Unidos</p> <p>Sector: Sector de la alimentación (productos alimenticios y estimulantes) Página web: http://www.sweetsmiddleeast.com/</p>
 <p>mother, baby & child show Where mums go when they want to know At The Dubai International Exhibitions & Convention Centre 8th to 10th December 2011</p>	<p>Mother, baby and child show</p> <p>Fechas: 06.12.2012 - 08.12.2012 Localización: Dubái, Emiratos Árabes Unidos</p> <p>Sector: Textil y confecciones Página web: http://www.motherbabyandchild.com/</p>
 <p>SIAL 2011 The Middle Eastern Food Exhibition Middle East</p>	<p>SIAL Middle East</p> <p>Fechas: 26.11.2012 - 28.11.2012 Localización: Dubái, Emiratos Árabes Unidos</p> <p>Sector: Sector de la alimentación (productos alimenticios y estimulantes) Página web: http://www.sialme.com/</p>

IX. Contactos de interés

- Doing Business: <http://espanol.doingbusiness.org>
- Datamonitor: <http://www.datamonitor.com>
- Business Monitor: <http://www.businessmonitor.com/>
- Ministerio de Comercio Exterior y Turismo <http://www.mincetur.gob.pe>
- Gobierno de Emiratos Árabes Unidos: <http://www.government.ae/web/guest>
- Cámara de Comercio e Industria de Sharjah: <http://www.sharjah.gov.ae/>
- Dubai World Trade Centre (DWTC): http://www.dwtc.com/Default_en_gb.aspx
- Departamento de desarrollo económico de Dubai:
<http://www.dubaided.gov.ae/english/pages/default.aspx>
- Jebel Ali free zone: www.jafza.co.ae
- Icxex: www.icex.es
- Sharjah International Airport Free Zone: www.saif-zone.com
- Información General de EAU:
<http://www.emiratesegov.ae/web/guest;jsessionid=DDF0CC084C2F28ED9F3395A2A37BF2B7>
- Departamento de Desarrollo Económico: <http://www.adia.ae/>