

SERVICIOS AL
EXPORTADOR

información

2013

Guía de Mercado

EAU

Sector Servicios



prom
perú

Contenido

- 1. Resumen ejecutivo**
- 2. Información General**
- 3. Situación económica y de coyuntura de Emiratos Árabes Unidos**
 - 3.1. Evolución de los principales sectores**
 - 3.2. Nivel de competitividad**
- 4. Comercio exterior de Emiratos Árabes Unidos**
 - 4.1. Intercambio comercial de EAU-Mundo**
 - 4.1.1. Intercambio comercial de bienes**
 - 4.1.2. Intercambio comercial de servicios**
 - 4.2. Intercambio comercial Perú- EAU**
- 5. Acceso a mercados**
 - 5.1. Barreras arancelarias**
 - 5.2. Barreras no- arancelarias**
 - 5.3. Otros impuestos**
 - 5.4. Propiedad Intelectual y Propiedad Industrial**
 - 5.5. Distribución y transporte de mercaderías**
- 6. Cultura de negocios**
- 7. Oportunidades comerciales**
 - 7.1. Consumo en EAU por líneas de productos**
 - 7.2. Oportunidades en el sector software**
 - 7.3. Oportunidades en el sector editorial**
 - 7.4. Oportunidades en el sector de servicios de arquitectura**
 - 7.5. Oportunidades en el sector de servicios logísticos**
 - 7.6. Oportunidades en el sector de franquicias**
- 8. Acuerdos comerciales de Emiratos Árabes Unidos**
- 9. Links de interés**

1. Resumen ejecutivo

Emiratos Árabes Unidos posee una de las economías más sólidas e importantes de Medio Oriente (octava en población y tercera en PBI). El año 2012, el PBI colombiano aumentó 3.9%, con lo cual esta economía se viene recuperando de manera sostenida desde la recesión de 2009. Según FMI, la tasa de crecimiento para todo 2013 se estima en 3.1% y la tasa de desempleo se mantendrá por debajo del 5%, debido a la notable inversión del gobierno en la generación de puesto de trabajo.

Este es un mercado de 5.3 millones de consumidores, mayormente urbanos, compuesto por siete emiratos: Abu Dhabi, Ajmán, Dubái (capital), Fujairah, Ras el Jaima, Sarja y Um el Kaiwan. Solamente entre Dubái (2.2 millones de habitantes), Abu Dhabi (2 millones de habitantes) y Sharjah (1 millón de habitantes) se concentra más de 95% de la población total emiratí.

Las importaciones de EAU se incrementaron, de manera notable, a una tasa promedio anual de 8.1% entre los años 2008 y 2012. Estas adquisiciones sumaron US\$ 241,362 millones en 2012, lo cual representó 17.7% más que el año anterior. Además, en 2011, la región Asia – Pacífico representó el 52% de las importaciones totales, así como los principales proveedores individuales de EAU fueron India (17% del total), China (9%), Estados Unidos (9%), Alemania (5%) y Japón (5%).

Entre los años 2008 y 2012, las ventas peruanas a EAU aumentaron de manera significativa en 66.9% en promedio anual, alcanzando un total de US\$ 12.9 millones en 2012, es decir 323.3% más que el año anterior. Solo el 19% del total exportado a este país en 2012 correspondió a productos no tradicionales, los cuales facturaron ventas por US\$ 5.4 millones, con lo cual tuvieron una disminución de 21% con respecto al año anterior.

Los sectores agropecuario (US\$ 1.8 millones), minero no metálico (US\$ 1.8 millones), químico (US\$ 894 mil) y textil (US\$ 376 mil) fueron los que más ventas tuvieron a Emiratos Árabes Unidos el año 2012. Mientras que el sector que registró el mayor incremento de exportaciones a este país, en 2012 con relación al año anterior, fue el sector maderas y papeles (+ 334%), con un incremento de US\$ 72 mil.

En 2011, las importaciones emiratíes de servicios sumaron US\$ 49,594 millones, 17.8% más que el año anterior; mientras que entre los años 2007 y 2011, estas compras crecieron en 9.9% en promedio anual.

Actualmente, EAU brinda oportunidades en distintos sectores desde la construcción (hoteles, residenciales e infraestructura), pasando por hidrocarburos (productos derivados del petróleo), servicios médicos (atención ambulatoria, turismo médico) y servicios bancarios, hasta llegar a los servicios de arquitectura (libre creatividad de diseños e innovación) y de logística (hub de Oriente Medio). Es por ello en esta guía se presenta las oportunidades de negocios que brindan los sectores de software, editoriales, centros de contacto, servicios de arquitectura, logística y franquicias.

2. 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 Pérsico, y está formado por siete emiratos: Abu Dhabi, Ajmán, Dubai, Fujairah, Ras al-Khaimah, Sharjah, y Umm al-Quwain.

Su capital es Abu Dhabi, los EAU cuentan con una población de 5.5 millones de habitantes. La ciudad más importante es Dubái con una población superior a los 2 millones. El idioma oficial del país es el árabe, pero debido a la numerosa presencia de extranjeros en el

país, otras lenguas que también suelen usarse son inglés, persa e hindú. 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 y servicios peruanos.

Si bien varios mercados de la zona árabe han registrado crisis políticas en los últimos años, los impactos en cada uno de ellos han sido diversos. En el caso de EAU, debido a sus políticas preventivas, como la propuesta a futuro de invertir más de US\$ 1,600 millones en infraestructura en las zonas más pobres, han hecho que la "Primavera Árabe" no afecte al país. Sin embargo, al igual que varias economías de la zona, se caracteriza por presentar un bajo nivel de democracia y transparencia.

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 son óptimas. Además, forma parte de la Unión Aduanera denominada Consejo de Cooperación del Golfo (CCG) conformada por Bahréin, Omán, Kuwait, Qatar y Arabia Saudí, que actualmente se encuentra negociando un TLC con la Unión Europea.

3. Situación económica y de coyuntura

Los Emiratos Árabes Unidos (EAU), maneja una política económica de apertura a la inversión, con uno de los ingresos per cápita más elevados del mundo y un importante superávit comercial anual. A diferencia de sus pares regionales, el gobierno emiratí ha logrado con éxito

diversificar su economía, con lo cual se ha logrado reducir la dependencia de las exportaciones de petróleo e hidrocarburos, actividad que representa en la actualidad solo el 25% de su PBI.

Desde su surgimiento como nación, hace más de 30 años, el país ha sufrido una notable transformación; de ser una región empobrecida de pequeños principados (emiratos), a convertirse en uno de los estados más modernos y cosmopolitas del mundo con un elevado nivel de vida. Esto se debe, principalmente, a su apertura a la inversión; las Zonas Francas son un ejemplo de ello, en las cuales se ofrece beneficios a los inversores foráneos, entre ellos la exención en el pago de impuestos

Cuadro N°1

Indicadores Económicos de Emiratos Árabes Unidos (EAU)						
	2008	2009	2010	2011	2012	2013*
Crecimiento real del PBI (%)	5.3	-4.8	1.3	5.2	3.9	3.1
PBI per cápita (US\$)	65,992	51,270	54,411	63,626	64,840	64,780
Tasa de inflación (%)	12.3	1.6	0.9	0.9	0.7	1.6
Tasa de desempleo (%)	4.9	4.1	3.8	4.5	4.6	4.7

Fuente: Fondo Monetario Internacional (FMI). Elaboración: PROMPERU *Estimado

Se estima que para 2013 los Emiratos Árabes crezcan a un ritmo de 3.1%, menor a la tasa obtenida en el año anterior, esto debido a la importante dependencia que tiene este país del petróleo y a las presiones inflacionarias existentes. En 2009, el país árabe fue duramente golpeado por la crisis económica internacional entrando en recesión obteniendo una tasa de crecimiento negativa de -4.8%. La principal afectada fue, sin duda, la capital Dubái la cual experimentó una disminución importante en los precios de los bienes raíces y tuvo que recibir un préstamo de más de US\$ 10 millones del emirato de Abu Dhabi para afrontar sus obligaciones de deuda¹. 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.

En 2011, los sectores (excluidos petróleo e hidrocarburos) que más aportaron al PBI emiratí fueron comercio mayorista y minorista (11.8% del PBI), construcción (10.5%), servicios empresariales (8.9%) y manufacturas (8%). Por otro lado, los sectores que tuvieron mayor crecimiento, en comparación con 2010, fueron servicios sociales y personales (+ 15.3%), transporte y almacenamiento (+ 11.6%), construcción (+ 8.9%) y restaurantes y hoteles (+8.8%)².

- **Nivel de desempleo**

El Gobierno destina un elevado porcentaje de su PBI para la creación de puestos de trabajo. Esto se pone en evidencia en la tasa de desempleo, la cual se ha mantenido por debajo del 5% en el último lustro, incluso en aquellos años en los cuales la crisis tuvo un duro impacto en la economía emiratí.

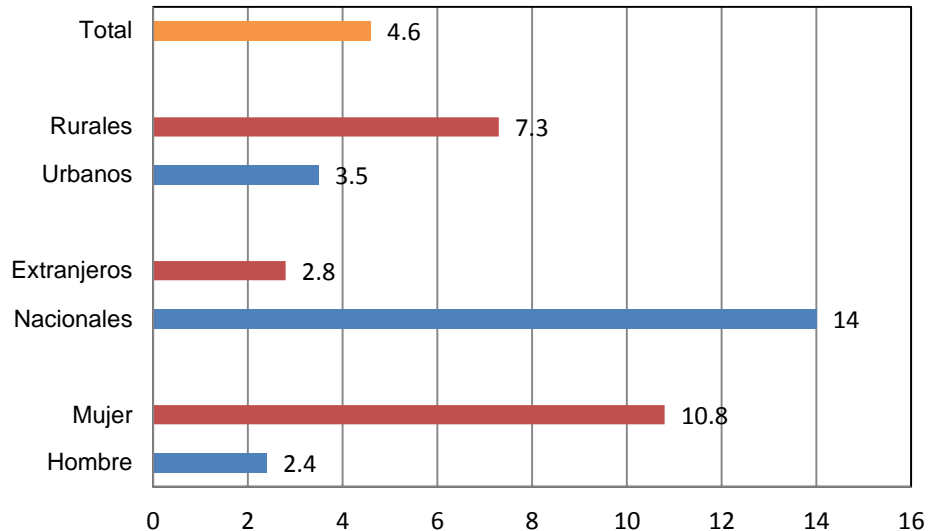
Oficialmente, se espera que el desempleo alcance una tasa de 4.7% en 2013, frente al 4.6% registrado en el año anterior. Sin embargo, el desempleo entre los no extranjeros alcanza el 14%, el cual se concentra principalmente en los emiratos del norte (Ras al-Khaimah y Umm al-Quwain). El desempleo entre los jóvenes también se mantiene sobre el 10%.

¹ Euromonitor International: UAE – Country Profile

² United Arab Emirates National Bureau of Statistics

En cuanto a género, la idiosincrasia emiratí, similar al de la mayoría de países árabes, restringe el acceso de la mujer al trabajo. Mientras que el desempleo en varones solo alcanza el 2.8%, en mujeres llega a 10.8%, es decir casi cinco veces más.

Gráfico N°1
Nivel de desempleo en EAU - 2012



Fuente: United Arab Emirates National Bureau Statistics Elaboración: PROMPERU

- **Tipo de Cambio**

La política monetaria está supeditada a mantener el tipo de cambio fijo del dirham con el dólar a razón de 1\$=3,67Dhs, por lo que las tasas de interés se fijan de acuerdo con la política monetaria que adopte la Reserva Federal de los EEUU. Las equivalencias monetarias al 29 de mayo de 2013 del Dirham Emirati en términos del dólar norteamericano USD (Unidad Monetaria de los Estados Unidos) y de Nuevos Soles PEN (Perú) se indican en el siguiente cuadro:

Fecha: 2013-05-29 12:40 UTC	
1.00 AED = 0.272250 USD	
Dirham Emirati / US Dólar	
1 AED = 0.272250 USD / 1 USD = 3.67310 AED	
Fecha: 2013-05-29 12:42 UTC	
1.00 AED = 0.748680 PEN	
Dirham Emirati / Nuevo Sol Perú	
1 AED = 0.748680 PEN / 1 PEN = 1.33568 AED	

Fuente: <http://www.xe.com/> Elaboración: PROMPERU

3.1 Evolución de los principales sectores económicos

Los principales sectores de la economía emiratí son la industria (56.1% del PIB en 2012) y los servicios (43.1%). Los servicios han experimentado un fuerte impulso, sobre todo en los campos de comercio, transporte, turismo e 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 de cada emirato ha permitido

el desarrollo de otros sectores, como la construcción. El objetivo del gobierno es diversificar su economía, teniendo como meta que el 64% del PBI sea generado por sectores no energéticos para 2030.

En la actualidad, existen varios proyectos industriales en desarrollo con el fin de expandir este sector. Abu Dhabi está haciendo un esfuerzo serio para fomentar la fabricación a través de proyectos como la Zona Industrial Khalifa, que permite la propiedad extranjera en un 100. En términos reales, la producción bruta industrial creció un 1,7% en 2012.

Debido al clima extremo, la agricultura tiene una importancia relativa mínima (0.8% del PIB en 2012), 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.

Cabe agregar, que 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.

3.2 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.

Los Emiratos Árabes Unidos no tienen impuestos sobre la renta y sobre las sociedades a nivel federal para fomentar la participación del sector privado. Es por ello que es un mercado muy atractivo para la inversión extranjera, sobre todo para aquellas ligadas a las actividades de construcción e hidrocarburos. Sin embargo, este incentivo podría eliminarse debido a la posibilidad de introducir un sistema de IVA común para el año 2016 entre los países miembros del Consejo de Cooperación del Golfo, que incluye también a EAU. Además, existen proyectos para eliminar las restricciones de capital extranjero en la conformación de empresas que actualmente tiene un límite de participación del 49%.

Otros factores que fomentan la competitividad en el mercado emiratí son la creación de zonas de libre comercio, como Jafza, en las cuales se puede crear empresas con 100% de capital extranjero. A su vez, el notable desarrollo de infraestructura, especialmente en puertos y aeropuertos, ha motivado a muchas empresas del Golfo Pérsico para asentarse en EAU. Ciudades como Abu Dhabi y Dubái se han consolidado como los principales centros logísticos de distribución en Medio Oriente, así como importantes puentes entre Asia y Europa.

A continuación se muestra el Ranking *Doing Business*, donde se evalúa la “Facilidad de hacer negocios” para 185 economías; en el cual EAU se ubica en la casilla 26 a nivel mundial y segundo en Medio Oriente, únicamente por detrás de Arabia Saudí.

Cuadro N°2
Ranking Doing Business (2013) Perú - EAU

Doing Business	Perú	EAU
Hacer negocios	43	26
Apertura de un negocio	60	22

Manejo de permisos de construcción	86	13
Acceso a electricidad	77	7
Registro de propiedades	19	12
Obtención de crédito	23	83
Protección de inversores	13	128
Pago de impuestos	85	1
Comercio transfronterizo	60	5
Cumplimiento de contratos	115	104
Cierre de una empresa	106	101

Fuente: Doing Business – 2013 Elaboración: PROMPERU

4. Comercio exterior de bienes

4.1 Intercambio comercial EAU – Mundo

4.1.1 Intercambio comercial de bienes

En 2012, el comercio exterior de Emiratos Árabes Unidos sumó US\$ 392,914 millones, 3% menos que en 2011, y tuvo una balanza comercial deficitaria de US\$ -9,349 millones. Las importaciones en 2012 tuvieron una tasa de variación positiva de 5%, mientras que las exportaciones cayeron en 10.2%.

Cuadro N°3

Intercambio Comercial EAU Mundo (Cifras en millones de US\$)							
Indicadores	2008	2009	2010	2011	2012	Var. % Prom	Var. % 12/11
Exportaciones	210,000	102,265	158,904	214,766	192,783	-2.1	-10.2
Importaciones	175,486	137,150	157,217	192,516	202,131	3.6	5.0
Balanza	34,514	-34,885	1,686	22,250	-9,349	-	-
Intercambio Comercial	385,486	239,415	316,121	407,282	394,914	0.6	-3.0

Fuente: Trademap Elaboración: PROMPERU.

En cuanto a las exportaciones, Los Emiratos Árabes Unidos, en 2011, se consolidaron como el vigésimo mercado más importante a nivel mundial. Las exportaciones emiratíes se sustentan, principalmente, en las ventas de petróleo e hidrocarburos (EAU posee la séptima reserva de gas y petróleo más grande del mundo); solo en 2011, la exportación de esta clase de commodities representaron el 36% de los envíos totales del país al mundo. Los principales mercados de destino, excluyendo petróleo y re-exportaciones, fueron India (32% del total), Suiza (13%), Arabia Saudita (5%), Irán (4%) y Singapur (3%). Por último, se debe resaltar, que según cifras preliminares las exportaciones sumaron US\$ 192,783 millones en 2012, con lo cual mostraron un considerable decrecimiento de 10.2% respecto al mismo periodo del año anterior.

Las importaciones de EAU se incrementaron, de manera notable, a una tasa promedio anual de 3.6% entre los años 2012 y 2008. Estas adquisiciones sumaron US\$ 202,131 millones en 2012, lo cual representó 5% más que el año anterior. Además, en 2011, la región Asia – Pacífico representó el 52% de las importaciones totales, siendo los principales proveedores individuales India (17% del total), China (9%), Estados Unidos (9%), Alemania (5%) y Japón (5%); con lo cual se puede afirmar que el mercado de importaciones emiratíes es diversificado, debido a que existen muchos proveedores con participaciones relativamente bajas.

Por otro lado, las principales categorías de importación estuvieron ligadas a las actividades de apoyo de la industria del petróleo y la construcción, es por ello que las maquinarias y equipo de transporte representaron el 32% de las compras totales; mientras que las manufacturas básicas (materiales y acabados para la construcción principalmente) el 24%. Cabe agregar, que los Emiratos Árabes Unidos dependen considerablemente de la importación de alimentos pero, debido a su pequeña población, las compras de estos bienes representó solo el 8% de las importaciones totales en 2011.

Cuadro N°4

Principales productos importados por Emiratos Árabes Unidos por capítulos
Millones de US\$

Capítulo	Descripción	2008	2009	2010	2011	2012	Var. % Prom.	Var. % 12/11
71	Perlas finas o cultivadas, piedras preciosas, semipreciosas y similares	33,121	24,911	24,873	34,711	39,773	4.7	14.6
84	Máquinas, reactores nucleares, calderas, aparatos y artefactos mecánicos	18,522	19,922	20,453	25,045	26,110	9.0	4.3
85	Máquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes; aparatos de grabación	14,272	17,251	18,009	22,352	22,322	11.8	-0.1
87	Vehículos automóviles, tractores, ciclos y demás vehículos terrestres y sus partes	17,336	7,051	10,285	13,217	15,044	-3.5	13.8
88	Navegación aérea o espacial	4,144	6,003	5,618	7,781	12,480	31.7	60.4
27	Combustibles y aceites minerales, y productos derivados de su destilación	1,770	7,587	13,927	12,944	10,999	57.9	-15.0
72	Fundición, hierro y acero	12,485	2,893	4,314	4,709	5,672	-17.9	20.5
73	Manufacturas de fundición, de hierro o de acero	5,639	4,838	4,148	5,169	5,480	-0.7	6.0
61	Prendas y complementos de vestir, de punto	1,087	2,483	2,602	3,412	4,112	39.5	20.5
30	Instrumentos, aparatos de óptica, fotografía, cinematografía y medida	1,635	2,176	2,367	2,735	3,124	17.6	14.2
-	Otros	65,474	42,034	50,622	60,441	57,014	-3.4	-5.7
-	TOTAL	175,486	137,150	157,217	192,516	202,131	3.6	5.0

Fuente: Trademap Elaboración: PROMPERU

El 20% de las importaciones, en 2012, estuvo compuesto por productos del capítulo 71; es decir, perlas finas y piedras preciosas. Más del 50% del valor importado de esta categoría correspondió joyería de otros metales preciosos sumando un total de US\$ 20,989 millones. Siguiendo en este capítulo, las importaciones de oro en bruto sumaron US\$ 8,833 millones posicionándose como la tercera partida con mayor valor de importación. El segundo capítulo con mayor valor de importación fue el 84: Máquinas y reactores nucleares, del cual destacan las compras de máquinas automáticas para el tratamiento digital de datos (US\$ 4,394 millones) y turborreactores (US\$ 1,759 millones). Por último, el tercer capítulo con mayor nivel de importación fue el 85: Máquinas, aparatos y material eléctrico, del cual vale mencionar las importaciones de teléfonos móviles por US\$ 6,776 millones.

4.1.2 Intercambio comercial de servicios

El intercambio comercial de servicios entre Emiratos Árabes Unidos y el mundo sumó US\$ 62,392 millones en 2011, obteniendo un crecimiento de 15.9% respecto al año anterior. Cabe señalar que históricamente este país ha tenido una balanza de servicios negativa, y el último año este déficit alcanzó US\$ 36,796 millones.

Cuadro N° 5

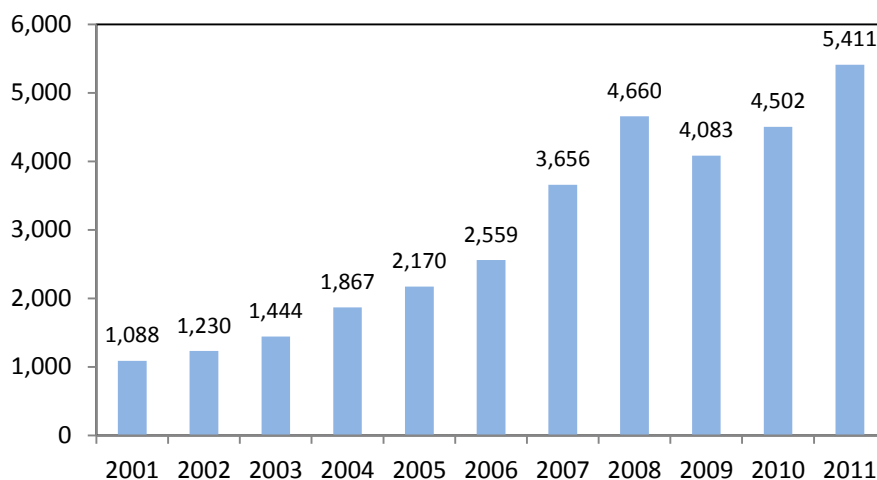
Intercambio de Servicios Emiratos Árabes Unidos - Mundo (Cifras en millones de US\$)							
Indicadores	2007	2008	2009	2010	2011	Var. % Prom	Var. % 12/11
Exportaciones	8,060	9,596	10,157	11,736	12,798	12.3	9
Importaciones	34,026	43,427	37,433	42,100	49,594	9.9	17.8
Balanza	-25,966	-33,831	-27,276	-30,364	-36,796	-	-
Intercambio Comercial	42,086	53,022	47,589	53,836	62,392	10.3	15.9

Fuente: UNCTAD Elaboración: PROMPERÚ.

En 2011, las importaciones de servicios sumaron US\$ 49,594 millones, 17.8% más que el año anterior; mientras que entre los años 2007 y 2011, estas compras crecieron en 9.9% en promedio anual.

Según cifras de la UNCTAD, las importaciones emiratíes de otros servicios (distintos al transporte y el turismo) sumaron US\$ 5,411 millones en 2011 (20.2% más que en el año 2010), y representaron 43% de las importaciones totales de servicios de este país.

Gráfico N° 2
Importaciones emiratíes de otros servicios
(No se incluye transporte ni turismo)
Millones de US\$



Fuente: UNCTAD

4.2 Intercambio Comercial de bienes entre el Perú y EAU

El intercambio comercial entre Perú y los Emiratos Árabes Unidos ascendió a US\$ 41.7 millones en 2012, con la cual registró un crecimiento importantísimo de 192.3% respecto al año anterior. El saldo de la balanza comercial entre ambos países fue positivo para el Perú al obtener un superávit de más de US\$ 15.9 millones, basado principalmente en el incremento en valor de las exportaciones peruanas tradicionales de minerales como el cobre (+ US\$ 9 millones) y el oro (+ US\$ 4 millones).

Cuadro N°6

Intercambio Comercial Perú - Emiratos Árabes Unidos (Cifras en miles de US\$)
--

Indicadores	2008	2009	2010	2011	2012	Var. % Prom	Var. % 12/11
Exportaciones	3,711	3,707	7,151	6,806	28,810	66.9	323.3
Importaciones	24,997	5,167	5,537	7,469	12,913	-15.2	72.9
Balanza	21,285	-1,460	1,613	-663	15,897	-	-
Intercambio Comercial	28,708	8,874	12,688	14,276	41,723	9.8	192.3

Fuente: SUNAT Elaboración: PROMPERÚ

Entre los años 2008 y 2012, las ventas peruanas a EAU aumentaron de manera significativa en 66.9% en promedio anual, alcanzando un total de US\$ 12.9 millones en 2012, es decir 323.3% más que el año anterior. Solo el 19% del total exportado a este país en 2012 correspondió a productos no tradicionales, los cuales facturaron ventas por US\$ 5.4 millones, con lo cual tuvieron una disminución de 21% con respecto al año anterior.

Los sectores agropecuario (US\$ 1.8 millones), minero no metálico (US\$ 1.8 millones), químico (US\$ 894 mil) y textil (US\$ 376 mil) fueron los que más ventas tuvieron a Emiratos Árabes Unidos el año 2012. Mientras que el sector con mayor dinamismo fue maderas y papeles (+ 334%), con un incremento de US\$ 72 mil.

Cuadro N° 7

Exportaciones a EAU por sectores económicos (Cifras en miles de US\$)			
	2011	2012	VAR % 12/11
Tradicional	-	23,434	-
Mineros	-	23,434	-
Oro	-	4,354	-
Cobre	-	19,080	-
No Tradicional	6,806	5,376	-21.0
Agropecuario	1,618	1,849	14.3
Minería No Metálica	3,814	1,757	-53.9
Químico	717	894	24.6
Textil	511	376	-26.6
Metal-Mecánico	116	268	131.7
Pesquero	-	137	-
Maderas Y Papeles	22	94	334.0
Varios (Inc. Joyería)	8	2	-78.2
Siderometalúrgico	-	0	-
Artesanías	0	0	-99.3
Total	3,711	3,707	-0.1

Fuente: SUNAT Elaboración: PROMPERÚ

En 2012, Emiratos Árabes Unidos fue el tercer comprador de vidrios de seguridad contrachapados de Perú por un valor FOB de US\$ 1.7 millones, las que representaron el 35% del total no tradicional exportado a este mercado; sin embargo, este producto experimentó una importante disminución de 54.4% en comparación con el año anterior. Es importante destacar el ingreso de ventas del frijol castilla por US\$ 894 mil a los EAU. Es importante considerar,

además, a las cápsulas fulminantes (US\$ 528 mil / +0.2%), uvas frescas (US\$ 284 mil / -26.8%) y pallares (US\$ 35 mil / +527.3%)³.

Cuadro Nº 8

Principales productos no tradicionales enviados a Emiratos Árabes Unidos								
Miles de US\$								
Partida	Descripción	2008	2009	2010	2011	2012	Var. % Prom.	Var. % 12/11
7007210000	Vidrio de seguridad contrachapado	515	1,191	3,505	3,795	1,730	35.4	-54.4
0713359000	Frijol Castilla	0	0	0	0	894	-	-
3603004000	Cápsulas fulminantes	1,307	873	673	527	528	-20.3	0.2
0806100000	Uvas frescas	0	81	83	388	284	-	-26.8
0713399100	Pallares	36	57	39	35	222	58.1	527.3
-	Resto	1,800	1,506	2,850	2,061	1,719	-1.2	-16.6
-	TOTAL	3,658	3,707	7,151	6,806	5,376	10.1	-21.0

Fuente: SUNAT Elaboración: PROMPERÚ

En 2012 fueron 40 las empresas peruanas exportadoras a EAU, 8 menos que las registradas en el año anterior. Las empresas grandes fueron 15 y representaron en conjunto el 54% de las ventas totales a EAU; las empresas medianas, en tanto, fueron 16 y representaron el 37% del total FOB exportado. Por otro lado, las pequeñas y micro empresas fueron 9 y constituyeron el 8% de las exportaciones FOB. Las principales empresas exportadoras fueron Compañía Minera Antamina con ventas de concentrados de cobre por US\$ 19 millones, Metalking S.A.C., exportadora de oro en bruto, y AGP Perú S.A.C., principal exportadora de vidrio contrachapado a EAU, con ventas superiores a US\$ 2 millones y US\$ 1.7 millones, respectivamente.

Cuadro Nº 9

Empresas exportadoras a EAU por tamaño

Tamaño	Nº Empresas 2011	Nº de Empresas 2012	Var. % 2012 - 2011
Grande	15	15	0
Mediana	20	16	-20
Pequeña	9	8	-11.1
Micro	4	1	-75.0
TOTAL	48	40	-16.7

Fuente: SUNAT Elaboración: PROMPERÚ

5. Acceso a mercados

5.1 Barreras arancelarias

El 1 de enero 2003, EAU junto con otros cinco países del Golfo, formaron el Consejo de Cooperación del Golfo, CCG (Arabia Saudita, Bahréin, 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.

³ SUNAT 2013

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.

Cuadro Nº 10
EAU: Arancel promedio ponderado por las importaciones

Rango de derechos	Nro. de líneas arancelarias	% líneas
Libres de derecho	669	10
0.1 - 5%	6,338	90
Superior a 35%	1	0
Todas las partidas	7,008	100

Fuente: OMC Elaboración: PROMPERÚ

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.

5.2. Barreras 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.

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 Dubái 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 Dubái son los que en realidad influyen las tendencias del mercado de EAU.

5.3. Otros impuestos 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

Cuadro Nº 11
EAU: Principales Impuestos

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

Fuente: Deloitte Elaboración: PROMPERU

5.4. Propiedad Intelectual y Propiedad Industrial⁴

Los Emiratos Árabes Unidos han participado en todos los convenios referentes a la protección de la propiedad intelectual a nivel mundial (Convención de Berna, Convención de Roma, entre otros) y es miembro activo de la Organización Mundial de Propiedad Intelectual – OMPI desde 1975. Además, desde 2002, EAU cuenta con su propia legislación en derechos de autor acorde con sus compromisos internacionales firmados anteriormente.

Las entidades encargadas de velar por la protección de la propiedad intelectual y los derechos de autor en UAE son la Oficina de Derecho de Autor del Ministerio de Economía, junto con la policía especializada a cargo del Ministerio del Interior y la Asociación Emiratí de Propiedad Intelectual (www.eipa.ae). Uno de los avances de estas entidades en la lucha contra la piratería ha sido el bloqueo del acceso a sitios web de alojamiento de libros piratas.

5.5. Distribución y transporte de mercaderías⁵

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.

⁴ Asociación Emiratí de Propiedad Intelectual 2013

⁵ Autoridad Federal de Puertos 2013

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.

En tanto, en 2012, el 86% de las exportaciones peruanas fueron enviadas a EAU vía marítima, siendo los únicos dos puertos de destino Jebel Alí (84%) y Dubái (16%). El tiempo medio de tránsito desde el Callao al puerto de Jebel Alí es de 46 días 15 horas⁶

- **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

⁶ Searates (<http://www.searates.com/reference/portdistance/>)

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.

El 14% de las exportaciones peruanas se hacen vía aérea siendo los principales destinos el aeropuerto de Dubái (91%) y el de Sharjah (6%).

6. 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 hindúes 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 Alí, que aglutina el 40% del comercio exterior.
- El tono de las reuniones es amistoso. Es habitual que el anfitrión tome 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.

7. Oportunidades comerciales

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 oportunidades⁷:

- 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 20 derechos de aduana. Más de 3.500

⁷ Cámara de Comercio e Industria de Dubái 2013

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, Dubái 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. Las oportunidades de inversiones en este sector están puestas en las Asociaciones Público – Privadas, aseguradoras y banca corporativa.
- **Sector de servicios de arquitectura:** la construcción de megaproyectos de infraestructura, así como el desarrollo de proyectos residenciales y de negocios muestran importantes oportunidades para los profesionales del sector. Además, el país es un referente en cuanto a arquitectura a nivel mundial y las principales empresas del rubro tienen oficinas en este país.
- **Sector de servicios logísticos:** EAU es un hub que sirve de puente entre Europa y Asia, además de ser el tercer mercado mundial de reexportaciones. Brinda oportunidades en cuanto a transporte terrestre y proveedores de servicios logísticos integrados; asimismo, ofrece un mercado de más de 2 mil millones de consumidores en regiones aledañas del Golfo Pérsico.

7.1. Consumo en EAU por líneas de productos⁸

EAU posee uno de los ingresos disponibles anuales totales más altos del mundo, el cual alcanzó los US\$ 212,590 millones en 2012, registrando un crecimiento de 6.6% en relación al año anterior. En cuanto al gasto, este alcanzó los US\$ 177,125 millones en el último año y obtuvo un incremento de 6.9% con respecto a 2011.

En 2012, los gastos en vivienda representaron alrededor del 42% del gasto total (US\$ 37,235 millones), lo cual muestra la importancia de este sector en la economía del país. Otros sectores como alimentos y bebidas no alcohólicas, transportes y ropa y calzado representaron apenas 14%, 10% y 7%, respectivamente.

Se proyecta que el consumo privado en EAU continuará creciendo y, este año alcanzará los US\$ 187,221 millones, con lo cual registrará un crecimiento de 5.7%, con respecto al año

⁸ Euromonitor International: UAE Consumer Expenditure 2013

anterior. Además, para 2013, se calcula que los rubros que experimentarían mayor crecimiento son comunicaciones (+8.8%), hoteles y catering (+ 6.3%) y educación (+ 6.3%).

Cuadro Nº 12
Consumo en EAU
Millones de US\$

Categoría	2009	2010	2011	2012	2013*
Alimentos y bebidas no alcohólicas	20,933	21,592	23,875	25,255	26,396
Bebidas alcohólicas y tabaco	325	329	363	382	397
Ropa y calzado	10,806	11,147	12,397	13,198	13,890
Vivienda	58,582	61,034	68,124	72,936	77,220
Artículos y servicios para el hogar	6,005	6,122	6,767	7,139	7,440
Productos de salud y servicios médicos	2,182	2,290	2,565	2,760	2,937
Transporte	14,005	14,387	15,938	16,883	17,675
Comunicaciones	9,786	10,361	11,828	13,007	14,156
Recreación y ocio	3,173	3,299	3,685	3,947	4,180
Educación	4,148	4,337	4,855	5,218	5,547
Hoteles y catering	6,738	7,060	7,903	8,497	9,036
Bienes y servicios varios	6,403	6,642	7,403	7,906	8,349
CONSUMO PRIVADO	143,085	148,599	165,702	177,125	187,221

Fuente: Euromonitor International Elaboración: PROMPERU *Estimaciones

7.2. Oportunidades en el sector software⁹

El mercado de tecnologías de información en EAU viene creciendo a un ritmo sostenido, pasando de US\$ 3,200 millones en 2009, a una cifra esperada de US\$ 4,700 millones para 2013. Gracias a ello, el país árabe se ha logrado posicionar como el centro de tecnologías de información en toda la región de Medio Oriente y el Norte de África. Además, se espera que este liderazgo se mantenga como resultado del gran impulso que viene ofreciendo el gobierno para el desarrollo del sector (el 90% de servicios del gobierno se ofrecen vía electrónica), así como la elevada tasa de uso de internet que posee el país (54.3% en 2008).

La evolución del mercado de las TI en EAU ha sido sorprendente debido a una importante serie de reformas, siendo el más importante la puesta en marcha del proyecto *Dubai Internet City* por más de US\$ 1,300 millones. A su vez, el gobierno también ha motivado el desarrollo de “ciudades inteligentes” o *Smart cities*, además de impulsar la prestación de servicios gubernamentales en línea (más del 90%). La creciente popularidad del *e-commerce* y la administración electrónica ha aumentado y, con ello, la conciencia sobre el valor del uso de Internet; con lo cual se espera un incremento de los mercados de ordenadores, software y otros productos y servicios relacionados. Cabe agregar que los gobiernos locales representaron el 20% del gasto total en servicios de TI en EAU.

En cuanto a tendencias, el “Green IT”, que se refiere a soluciones amigables con el ambiente, ha adquirido notable importancia entre los proveedores y vendedores que utilizan credenciales verdes como ventaja competitiva. Muchas oficinas y hogares emiratíes prefieren esta clase de soluciones debido a que respetan el medio ambiente, cuentan con un menor consumo de energía y menor índice de toxicidad.

⁹ Cámara de Comercio e Industria de Dubái: IT Market in Dubai 2013

En cuanto al gasto en TI por segmentos, el gasto en hardware se estima en US\$ 2,502 millones para 2013, de los cuales US\$ 1,330 corresponden a las ventas de laptops o PC's portátiles. El gasto en software, entre tanto, muestra un crecimiento de poco menos de US\$ 300 millones en comparación con 2009, y se estima que alcanzará los US\$ 818 millones en 2013, tal como lo muestra el siguiente cuadro:

Cuadro Nº 13

EAU: Ventas Millones de US\$					
Tipo de producto	2009	2010	2011	2012	2013*
Hardware	1,797	1,878	2,110	2,329	2,502
Servicios IT	826	895	1,044	1,194	1,330
Software	530	568	655	742	818

Fuente: Euromonitor International Elaboración: Propia * Estimado

La expansión en la línea de software en los EAU se ha visto impulsada por el notable crecimiento de las ventas de aplicaciones empresariales o EAS, la cual ha destacado por sus millonarios gastos en programas y mantenimientos de licencias en los últimos años. Las principales demandantes de esta clase de productos y servicios han sido las empresas medianas y grandes, las cuales buscan lograr mayor eficiencia en sus operaciones. Las principales empresas que contratan esta clase de productos y servicios son instituciones prestadoras de servicios financieros (tecnologías de la nube), bancos comerciales (desarrollo de aplicaciones móviles) y líneas aéreas (desarrollo web y aplicaciones móviles).

Asimismo, el comercio electrónico se ha convertido en una gran área de gran dinamismo en los EAU, con estimaciones de crecimiento de hasta 300% anual; lo cual ha impulsado a las empresas dedicadas al rubro a contar con desarrolladores de Java y .NET.

En cuanto a software de soluciones empresariales (EAS) Emiratos Árabes Unidos es el segundo mayor mercado del Golfo Pérsico, únicamente por detrás de Arabia Saudí, y los principales productos y/o servicios ofrecidos son paquetes de contabilidad y soluciones ERP y CRM. En el caso del ERP, las empresas lo requieren con el fin de optimizar sus recursos y procesos back-office, así como herramienta de apoyo para tareas contables y financieras.

Por todo lo expuesto, los Emiratos Árabes representan una gran oportunidad para productos y servicios relacionados al software debido a que es el principal centro regional de TI y goza de una infraestructura óptima. A su vez, ofrece un mercado potencial de casi 2,000 millones de personas en las regiones circundantes incluyendo Asia, Medio Oriente y el Norte de África. Con la creación de Dubai Internet City, el outsourcing brindará mayores oportunidades para empresas de TI y software.

7.3. Oportunidades en el sector editorial¹⁰

El sector editorial en los Emiratos Árabes Unidos (EAU) se encuentra en una etapa de desarrollo debido a que es una industria relativamente joven aun; sin embargo, muestra gran potencial para convertirse en un sector de importancia estratégica tanto a nivel nacional como regional.

¹⁰ Emirates Publishers Association: Book Publishing in the UAE

Las importaciones de libros en idioma inglés predominan sobre los de árabe en una proporción estimada de 65% a 35%, respectivamente; lo cual refleja las prácticas de lectura de un público que generalmente vive en un ambiente multilingüe y multifacético. El mercado de libros en árabe se centra en la producción nacional y en las importaciones de otros países del Golfo Pérsico principalmente Líbano, otros proveedores de esta clase de textos son Egipto, Siria y Jordania. En tanto, las importaciones de publicaciones en idioma inglés muestran un importante crecimiento de 22,000 títulos importados en 2009, se pasó a 30,000 títulos en 2011; así también, mientras en 2005 se importó un valor de aproximadamente US\$ 19 millones, en 2011, estas alcanzaron los US\$ 47 millones. Los únicos dos proveedores de esta clase de textos, en 2011, fueron Reino Unido y Estados Unidos con sendas participaciones de 56% y 44%, respectivamente.

El mercado emiratí de publicaciones tiene un valor estimado de US\$ 260 millones en precios al consumidor o al por menor. En tanto, el valor del mercado de libros en inglés sumó US\$ 170 millones en 2011, sobre la base de un margen promedio para la distribución y venta al por menor de 30% a 40%. Además, el mercado del libro en Emiratos Árabes Unidos asciende a US\$ 30 per cápita, el triple en valor en comparación con uno de los mercados editoriales más grandes de Latinoamérica, Brasil, el cual apenas llega a US\$ 10 per cápita.

Los Emiratos Árabes ofrecen un entorno estable y de confianza con respecto a la economía y legislación (Derechos de Autor), así como lectores con altos niveles de educación y con elevado poder adquisitivo. En este escenario los libros se comercializan y distribuyen por distintos canales, siendo los más representativos B2B (business to business) y B2C (business to consumer). Por otro lado, el comercio de textos y publicaciones se complementa con diversas plataformas profesionales y culturales, entre ellas dos ferias reconocidas internacionalmente de libros, en Sharjah¹¹ y Abu Dhabi¹², premios internacionales para la escritura árabe y becas para traducciones al árabe.

En cuanto a e-books, este sector muestra importantes oportunidades teniendo en cuenta que el 64% de adultos en EAU poseen al menos un Smartphone, además, la presencia de las tablets es cada vez mayor gracias a que son promovidas activamente por los gobiernos locales. Actualmente, el mercado de e-books en EAU se encuentra en una difícil transición y está enfocado en la venta digital de libros en idioma inglés, debido a las barreras impuestas por el gobierno para la difusión de libros en árabe. Es por ello que uno de los canales de distribución más populares para libros digitales, IBookstore de Apple, no tiene presencia aún en EAU.

El establecimiento de una editorial en los Emiratos Árabes Unidos para la producción local o importación de libros requiere de varias licencias y permisos, los cuales en conjunto involucran a cuatro diferentes entidades gubernamentales:

- **Consejo Nacional de Medios** (*National Media Council*): Organismo dependiente del Ministerio de Información, otorga permiso para la creación de una empresa editorial y aprueba todos los títulos a publicar en los Emiratos Árabes.
- **Ministerio de Economía**: Es el encargado del registro de los derechos de autor y lucha contra la piratería en cooperación con el Departamento de Policía.
- **Ministerio de Cultura**: Participa en varios programas de apoyo a los autores, principalmente, en las traducciones.

¹¹ Para más información: <http://www.sharjahbookfair.com/page/>

¹² Para más información: <http://www.adbookfair.com/>

- **Ministerio de Asuntos Islámicos** (*Ministry of Islamic Affairs*): Entidad encargada de la supervisión de títulos relacionados con los temas religiosos.

Impuesto al libro

Los libros están exentos de pago de impuestos para la venta en Emiratos Árabes Unidos.

7.4. Oportunidades en el sector de Servicios de Arquitectura

Emiratos Árabe Unidos, sin duda alguna, es uno de los grandes referentes mundiales en cuanto a arquitectura del Siglo XXI. Este mercado ofrece importantes oportunidades para la arquitectura innovadora y progresiva, así como para el desarrollo de la creatividad, habiendo atraído en los años recientes a los más renombrados profesionales y empresas de arquitectura. Uno de los principales impulsores del auge arquitectónico emiratí es el emir de Dubái Sheikh Mohammed Bin Rashid a través de la Ley de la Propiedad, la cual ha propiciado un desarrollo representativo en la región.

Algunas características generales del mercado emiratí de servicios de arquitectura y diseño es que las empresas prestadoras de este tipo de servicios abarcan toda clase de proyectos, desde grandes obras civiles hasta lo relativo a medio ambiente e infraestructura. Una característica importante a tomar es que el mercado de proveedores de servicios de arquitectura en EAU es bastante atomizado, en el que interactúan algunas grandes empresas, con un gran número de pequeñas y medianas firmas de consultoría; además, se encuentra dominado principalmente por firmas anglosajonas, las cuales tienen larga experiencia en el mercado y buen prestigio. En cuanto a empresas de origen emiratí, estas suelen tener poca experiencia para proyectos de gran envergadura, por lo que suelen contactarse con arquitectos y otros profesionales de este sector, principalmente, de origen europeo o americano. Esta circunstancia puede representar una oportunidad para las empresas peruanas que quieran establecerse en EAU en colaboración con una empresa emiratí.

Actualmente, los mercados con mayor crecimiento son los emiratos de Abu Dhabi y Dubái. La mayor parte de las empresas foráneas tienen sus oficinas de representación o de servicios de consultoría en estas dos ciudades. Es por ello que se tratará a cada emirato como independiente, debido a que las tendencias y necesidades son distintas para ambos.

Dubái es la ciudad que dio origen al desarrollo inmobiliario en EAU. La liberalización del sector y el fácil acceso a la propiedad privada por parte de extranjeros propiciaron un escenario ideal para la entrada al mercado de estudios de arquitectos, consultoras, empresas de bienes raíces y construcción, importadoras y proveedoras de materiales de construcción. En cuanto a proyectos residenciales, pese a la actual situación de exceso de oferta, se espera construir 11,000 unidades para 2013, siendo los puntos con mayor desarrollo Dubailand, Jumeirah Village, Dubái Marina y Business Bay. En tanto, el mercado de oficinas muestra cuatro proyectos importantes como la construcción de la sede central del Standard Chartered Bank en el área de Downtown Burj Kalifha, así también las edificaciones de los proyectos Vision Tower, Empire Heights en Business Bay, y Platinum Tower.¹³

Cuadro N° 14
Proyectos en ejecución en Dubái

Nombre del proyecto	Ejecutante	Valor Millones USD	Categoría
Dubai Studio City	Dubai Civil Engineering	1,100	Oficinas

¹³ Cámara de Comercio e Industria de Dubái 2013

Al Furjan Development - Phase 1	Nakheel Properties	817	Residencial
Dubai Logistics City - Office Park	Mohammed Abdulmohsin Al-Kharafi & Sons Company	410	Oficinas
The Pentominium Tower	Arabian Construction Co.	400	Residencial
Al Odaid Beach Residence	Al Odaid / ACI	354	Residencial
The Domain	Mada'in Properties	110	Oficinas
Burlington Tower	Deyaar Development	82	Oficinas
Capital Bay	Damac Properties	60	Oficinas

Fuente: Cámara de Comercio e Industria de Dubái Exterior Elaboración: Propia

El Emirato de Abu Dhabi, antigua capital de EAU, es el futuro del desarrollo arquitectónico en EAU debido a que se encuentra impulsando un ambicioso proyecto de desarrollo denominado Plan 2030, el cual incluye la construcción de una nueva ciudad – capital, promover sus 200 islas naturales, la implementación de un moderno sistema de transporte público y constituirse en el centro cultural y deportivo de los Emiratos Árabes Unidos¹⁴. Adicionalmente, otro proyecto que vale la pena resaltar es Masdar City, que será una ciudad libre de dióxido de carbono y sin residuos, diseñada por la firma de arquitectos británica Foster & Partners. En cuanto a proyectos actuales, en el sector residencial se espera construir 14,000 viviendas, principalmente en las zonas de Reem Island, Raha Beach, Al Reef Villas, Danet, Saadiyat Island y Radwath. A finales de 2011, Abu Dhabi poseía 2.5 millones de metros cuadrados en oficinas y se espera que para 2013 se añadan 473,000 m²¹⁵.

Cuadro Nº 15
Proyectos en ejecución en Abu Dhabi

Nombre del proyecto	Ejecutante	Valor Millones USD	Categoría
Al Falah	Aldar Properties	2,561	Residencial
Al Bateen Park	Aldar Properties	800	Residencial
Arzanah - Rihan Heights	Capitala	550	Residencial
Bloom Gardens	Bloom Properties	400	Residencial
ADIC Headquarters	Al Futtaim Carillion	355	Oficinas
ADTA / TDIC Headquarters	Surbana Corporation (Consultores)	272	Oficinas
Central Market Towers - Trust Tower	Aldar Properties	80	Oficinas

Fuente: Cámara de Comercio e Industria de Abu Dhabi Exterior Elaboración: Propia

En lo relativo a las formas de acceso al mercado para las empresas de consultoría de arquitectura e ingeniería; la Cámara de Comercio de Dubái fija el sector de la Arquitectura en su partida 7241 – 08: Architectural and Engineering Consultancies. En este punto se diferenciará los dos principales emiratos, Dubái y Abu Dhabi, puesto que cada uno posee sus propias leyes y regulaciones que conviene distinguir. Es importante notar que para trabajar en algún emirato hay que obtener la correspondiente licencia de actividad para cada uno ellos. En

¹⁴ Para más información acerca del Plan Abu Dhabi 2030:

<http://qsec.abudhabi.ae/Sites/GSEC/Navigation/EN/publications.did=90378.html>

¹⁵ Cámara de Comercio de Abu Dhabi 2013

ambos casos, es importante demostrar experiencia, capacidad técnica y de recursos humanos. Luego de ello, existen dos formas de acceso al mercado: sin licencia y con licencia.

En primer lugar, el acceso sin licencia es la forma de entrada ideal para empresas que se encuentran realizando sus primeros contactos con el mercado. Consiste básicamente en elaborar el diseño básico desde Perú, por ejemplo, llegando hasta el Schematic Design, con la posibilidad de poseer algún responsable en Emiratos Árabes. Empero, esta opción no ofrece muchas garantías de que se llegue a obtener la adjudicación de proyectos, debido a que las empresas emiratíes valoran, en gran manera, que las empresas extranjeras con interés en participar en los proyectos tengan presencia física en el mercado. Es muy importante los tiempos de respuesta rápidos.

En segundo lugar, el acceso con licencia difiere de acuerdo a las reglas de cada emirato, en este caso se hablará únicamente de Dubái y Abu Dhabi. En el caso de la capital emiratí, la Regla Local N° 89, emitida por la Municipalidad de Dubái, asevera que la obtención de la licencia se puede lograr mediante cuatro formas legales: compañía local (*local firm*), compañía asociada (*associate firm*), compañía experta o profesional (*expert firm*) y sucursal de una firma extranjera. Para la modalidad de compañía local, la empresa debe ser propiedad de uno o más nacionales de EAU que estén inscritos en el registro, junto con extranjeros registrados; además, la participación extranjera no debe superar el 49% de la propiedad. En el caso de modalidad de compañía asociada, una firma local, clasificada dentro de la primera categoría, puede asociarse para realizar actividades de arquitectura e ingeniería especializadas con una o más firmas extranjeras, siempre que esta última tenga al menos 10 años de experiencia tanto dentro como fuera de EAU dentro del campo de ingeniería requerido; esta es la modalidad preferida por las compañías extranjeras. Las dos modalidades restantes son menos usadas y propagadas entre los inversionistas extranjeros, por lo cual no se tocarán en este informe.

Finalmente, en el caso de Abu Dhabi solamente existen dos formas legales para obtener la licencia: Compañía local y Sucursal de una firma extranjera (*branch*). En el primer caso, puede ser una empresa 100% local o bien una *Limited Liability Company* (LLC), en cuyo caso puede ser propiedad de uno o más nacionales de EAU que estén en el registro junto con extranjeros registrados, siempre y cuando la participación extranjera no sea superior al 49% de la sociedad. El partner local tiene que ser licenciado en ingeniería o arquitectura con un mínimo de tres años de experiencia, mientras que el extranjero tiene que tener un mínimo de 10 años de experiencia. Así mismo, dicho partner emiratí tiene la restricción que no puede tener esa actividad previamente registrada. Una segunda modalidad es la de sucursal de una firma extranjera en la cual la empresa foránea tiene que reunir una cualificación técnica elevada y estar especializada, además de tener una antigüedad mínima de 10 años en el país de origen. Asimismo, el responsable de la empresa tiene que tener un mínimo de 15 años de experiencia. Un requisito más es el hecho de que la empresa tiene que haber realizado en su país de origen un determinado número de proyectos de alto valor económico y técnico, cuya documentación será requerida a la hora de realizar la solicitud de licencia.

7.5. Oportunidades en el sector de logística¹⁶

Este mercado considera al sector logístico (transporte y almacenaje) como un elemento estratégico para su desarrollo económico y social del país. Este interés se ve reflejado en la construcción del Dubai World Central¹⁷, el cual se convertirá en el centro logístico multimodal

¹⁶ Consejería Económica e Innovación Tecnológica – Comunidad de Madrid: Estudio de Mercado de la Logística en Emiratos Árabes Unidos y Qatar (2010)

¹⁷ Para más información: <http://www.dwc.ae/>

más importante del mundo. Este proyecto se viene ejecutando en un área dos veces mayor a la isla de Hong Kong y comprenderá la construcción del Aeropuerto más grande del planeta (Al – Maktum Airport), el tercer puerto marítimo más grande del mundo (Jebel Ali Port), un puerto para carga seca, y dos zonas para almacenamiento y servicios logísticos integrados (Jebel Ali Free Zone y Dubai Logistics City), entre otros.

Desde hace más de 20 años, los EAU se han consolidado como centro logístico líder (HUB) en Medio Oriente. Es por ello que muchas empresas logísticas establecidas en tierras emiratíes no se limitan a operar solamente en el país, sino también en áreas adyacentes como el MENA (Medio Oriente y Norte de África) o en su defecto, en el entorno del GCC (Consejo de Cooperación del Golfo).

El mercado logístico tiene una notable dependencia de las variaciones del flujo exportación/importación, aspecto que cobra gran importancia debido a que, al ser el hub de Oriente Medio, es utilizado como enlace entre Asia y Europa, así como centro de reexportaciones para otras regiones (Dubái: tercer puesto mundial en cuanto a centro logístico de reexportaciones por detrás únicamente de Hong – Kong y Singapur).

Se espera un crecimiento de todos los segmentos de logística para 2013, siendo los de mayor crecimiento el de almacenamiento y servicios logísticos conexos (freight forwarding) con tasas incrementales respectivas de 7.3% y 5.7% respectivamente. Además, existe una marcada tendencia en la centralización de los servicios logísticos, por lo cual la demanda de Operadores de Logística Integrada (Third Party Logistics o 3PLS) muestra importantes oportunidades. Cabe agregar que los contratantes de esta clase de servicios se centran, principalmente, en tres variables: conectividad, rapidez en la entrega y predictibilidad (confiabilidad y regularidad de los flujos logísticos).

Por ende, se estima que existen oportunidades en el mercado emiratí para los siguientes tipos de empresas:

- En el caso del software, para Agentes de servicios integrados que ofrezcan un elemento tecnológico diferencial que optimicen la eficiencia de la entrega, la fiabilidad de la misma y que brinden soluciones de trazabilidad para su rastreo o seguimiento.
- Proveedores de servicios relacionados al mercado logístico (Tecnologías de la Información, desarrollo de plataformas de ayuda que incrementen la productividad, consultoría, etc.)
- Prestadores de servicio de transporte carretero, que brinden un servicio regular e integrado, preferiblemente que cubran el área del MENA (Medio Oriente y Norte de África) o por lo menos el Golfo Pérsico.

Para operar con éxito en este mercado es necesario tener un alto nivel de competitividad y eficiencia, teniendo sumo cuidado en el manejo de tiempos y en el seguimiento de la mercancía. A su vez, es recomendable para los prestadores de servicios de transporte terrestre que recién se inician en el mercado tener un centro operativo fuera de las zonas de libre comercio (ZLC), más aún si son empresas pequeñas, ya que con ello se reducen las necesidades de infraestructura logística muy desarrollada, solicitada de manera imperativa en dichas áreas. Algunos costos relacionados al establecimiento en la Zona de Libre Comercio

Jebel Alí (Jafza)¹⁸, la cual cuenta con la presencia de más de 7,000 empresas, se muestran en el siguiente cuadro:

Cuadro N° 16
Costos de instalación en Jafza

Precio alquiler	Entre US\$ 490 - US\$ 599 anuales por m2
Seguro	US\$ 1.1 por m2
Servicios	Electricidad, agua, aire acondicionado, incluidos en el precio de alquiler.
Placa de identificación	US\$ 136
Plazo del contrato de leasing	Un año, renovable anualmente (previo aviso de al menos tres meses)
Condiciones de pago	Anualmente, por adelantado.
Mantenimiento	Áreas comunes (pasillo, baño, etc.) responsabilidad de Jafza

Fuente: Consejería de Economía e Innovación Tecnológica – Comunidad de Madrid Elaboración: Propia

Vale la pena mencionar que algunos incentivos que ofrece el gobierno por asentarse en Jafza son: 100% de tenencia extranjera de la empresa, 0% de tasas corporativas por 50 años, ausencia de restricciones para repatriar capital, 0% de impuesto a las reexportaciones, 0% de impuesto sobre las personas, ausencia de restricciones monetarias y a la contratación de personal extranjero

7.6. Oportunidades en el Sector Franquicias¹⁹

Las franquicias han sido la principal fuerza revolucionaria e impulsora de la oferta de servicios de alimentación en los Emiratos Árabes Unidos. Gran parte de las marcas líderes del mercado emiratí son formatos reconocidos a nivel internacional, las cuales se encuentran representadas por grandes empresas regionales o nacionales que actúan como franquiciados maestros (MH Alshaya/ Emirates Leisure Retail / Kuwait Food / Baskin Robbins).

En 2011, las 10 mejores marcas en Emiratos Árabes Unidos fueron franquicias, siendo Starbucks (MS Alshaya) la líder del ranking. Esta marca fue seguida por la cadena de cafeterías Costa Coffe (ELR), los restaurantes de comida rápida Kentucky Fried Chicken (Kuwait Food) y Pizza Hut (Kuwait Food), la heladería Galadari (Baskin Robbins), el restaurante de comida texana Chili's (Saleh Bin Lahej), McDonald's, TGI Fridays, Caribou Coffe y Burger King. Estas empresas poseen una fuerte marca mundial y tienen relativamente fácil penetración en el mercado emiratí debido al gran porcentaje de extranjeros que viven en el país (88% del total).

Pese a que existe un dominio de marcas globales, EAU también exhibe algunas franquicias locales. Al – Islami Foods, por ejemplo, es dueña de la cadena Fresh Al Farooj que se dedica a la venta de comida rápida a base de pollo; esta cadena fue lanzada con apoyo del emir de Dubái, Mohammed Bin Rashid, en el marco del programa Jóvenes Empresarios Líderes, que busca la creación de franquicias locales. Otra franquicia emiratí con notable acogida son las cafeterías Shakespeare & Co., la cual ya ha sido comprada en otros países de la región como Siria, Omán y Líbano.

La franquicia se ha convertido en una forma de hacer negocio con gran difusión entre los canales de servicio de alimentos al consumidor. El único canal en el que no son significativas es en puestos o quioscos callejeros, donde predominan puestos independientes. Sin embargo,

¹⁸ Para más información: <http://www.jafza.ae/>

¹⁹ Euromonitor International: Franchising in UAE 2012

las franquicias son particularmente fuertes en las categorías de comida rápida y cafeterías especializadas.

El interés por las franquicias en los Emiratos Árabes Unidos fue impulsado con el lanzamiento de la feria *Franchise UAE Expo*²⁰ en 2009, la cual celebrará su quinta edición los días 24 y 25 de setiembre de 2013. Esta feria es la más grande de Medio Oriente en lo relativo a franquicias, y en su última edición, en 2012, alcanzó la presencia de 2,987 asistentes y 71 expositores. Otro acontecimiento importante fue la creación, en 2004, de la Asociación de Franquicias de Emiratos Árabes Unidos, la cual ha servido como una entidad importante para agilizar y facilitar la creación de franquicias en el país.

Pese a todo lo expuesto, el entorno legislativo de los EAU obstaculiza la expansión de las franquicias hacia mayores niveles. En la actualidad no existe una legislación específica de franquicia que le brinde una protección especial, solamente están amparadas en los contratos y el derecho mercantil. Además, la legislación emiratí establece que sólo los nacionales de EAU pueden tener empresas de propiedad total, los extranjeros solamente pueden actuar de socios y tener una participación máxima de 49%. Por lo tanto, la selección de un socio local fiable o patrocinador es esencial para las empresas foráneas que planean ofrecer franquicias en los Emiratos Árabes Unidos.

8. Acuerdos comerciales de Emiratos Árabes Unidos

Los Emiratos Árabes Unidos, en la última década, han buscado optimizar sus relaciones comerciales y económicas con otras naciones en base a la dotación de beneficios mutuos y la asociación estratégica. Con este fin, los Emiratos Árabes Unidos, dentro del marco de trabajo de los países del CCG (Consejo de Cooperación del Golfo), ha iniciado negociaciones con varios países para celebrar acuerdos de libre comercio con el fin de mejorar la posición del país como centro de comercio y de destino de las inversiones. Los acuerdos en negociación y vigentes a la fecha se muestran en las siguientes tablas:

Cuadro Nº 17

Acuerdos Comerciales de EAU	
Acuerdos Comerciales no vigentes y en negociación	
Acuerdos de Libre Comercio suscritos pero no vigentes	Nueva Zelanda
Negociaciones en curso	Unión Europea
	MERCOSUR
	Japón
	China
	Corea del Sur
	Australia
	Pakistán
	India
Turquía	

Fuente: OMC Elaboración: PROMPERU

²⁰ Para más información: <http://www.franchiseuaeexpo.com/>

Cuadro Nº 18

Acuerdos Comerciales de EAU		
Acuerdos Comerciales en Vigor		Fecha de suscripción
Acuerdos multilaterales	Miembros de la OMC	08-mar-94
Uniones Aduaneras	Consejo de Cooperación del Golfo ²¹	25-may-81
Acuerdos de Libre Comercio	EFTA (Suiza, Noruega, Liechtenstein, Islandia)	jun-09
	Singapur	dic-08

Fuente: OMC Elaboración: PROMPERU

9. Links de interés

- <http://www.mepa.cc/>
Asociación de editores de Oriente Medio
- <http://www.eipa.ae/>
Asociación Emirati de Propiedad Intelectual
- <http://www.customs.ae/home.aspx>
Autoridad Federal de Aduanas
- <http://www.naf1.ae/>
Asociación Nacional de Carga y Logística
- <http://www.centralbank.ae/>
Banco Central de Emiratos Árabes Unidos
- <http://www.abudhabichamber.ae/English/Pages/Default.aspx>
Cámara de Comercio e Industria de Abu Dhabi
- <http://www.ajmanchamber.ae/en/home>
Cámara de Comercio e Industria de Ajmán
- <http://www.dubaichamber.com/>
Cámara de Comercio e Industria de Dubái
- <http://www.fujcci.ae/index.php/en/>
Cámara de Comercio e Industria de Fujairah
- <http://www.sharjah.gov.ae/en/Pages/default.aspx>
Cámara de Comercio e Industria de Sharjah
- <http://www.gcc-sg.org/eng/>
Consejo de Cooperación de Estados Árabes del Golfo
- <http://www.dubaitourism.ae/>
Departamento de Turismo y Comercio de Dubái
- <http://www.adeconomy.ae/English/Pages/home.aspx>
Departamento de Desarrollo Económico de Abu Dhabi

²¹ La GCC está conformada por: Bahrain, Kuwait, Omán, Qatar, Arabia Saudí y Emiratos Árabes Unidos.

- <http://www.dubaided.gov.ae/English/Pages/default.aspx>
Departamento de Desarrollo Económico de Dubái
- <http://www.dwc.ae/>
Dubai World Central
- <http://www.dwtc.com/>
Dubai World Trade Center
- <http://www.government.ae/>
Gobierno de los Emiratos Árabes Unidos
- <http://www.jafza.ae/>
Jebel Alí Free Zone
- <http://www.economy.ae/>
Ministerio de Economía de Emiratos Árabes Unidos
- <http://www.uaestatistics.gov.ae/>
United Arab Emirates National Bureau of Statistics