



Estudio de Mercado

EAU, Destino para Exportaciones Panameñas.
Dubái, Centro de Logística para la Región del Medio Oriente.



Índice

Gráficas	3
Ilustraciones.	3
Tablas	4
Agradecimientos:	5
Acrónimos.....	6
Resumen Ejecutivo	7
Introducción:	10
Pregunta de Investigación:	11
Justificación del Estudio:	11
Antecedentes:	11
Objetivos:	12
Objetivo General:	12
Objetivos Específicos:.....	12
Metodología de la Investigación:	12
Fuentes de Investigación.....	12
Situación Política:	16
Perfil Comercial De Los EAU	16
Fuente: ICEX, ficha de país Emiratos Árabes Unidos 2022.....	17
Régimen Arancelario	17
Importación de Industrias Relevantes de Estudio.	17
Emiratos Como Nueva Frontera para Exportaciones Panameñas.	18
Mercados de Interés Identificados.	18
Dubái.....	21
Estabilidad Económica de Dubái.	21
Las Principales Razones para hacer Comercio en Dubái.....	21
Zonas Francas en Dubái.....	22
Beneficios de las Zonas Francas:	22
Facilidades para los Inversionistas.....	24
Visas para Larga Estadía.....	24
Abrir una Compañía en Dubái.	24
Canales de Distribución:	26
Promoción para Productos en EAU.	27
Productos del Sector Agroalimentario:	29
Oportunidades en el Mercado Alimentario.	29
Tendencias	29
Demanda de Productos Alimenticios.....	30

Análisis de Productos Específicos de Interés.....	32
Café:.....	32
Chocolate y Cacao.	34
Agua Embotellada:.....	35
Mercado de las Salsas y Conservas.....	37
Mercado de las Mieles.	40
Frutas Frescas.....	42
Datos importantes para considerar para la importación:	42
Camarones.....	44
Certificación Marca de Calidad de los Emiratos.....	45
Oportunidades para industrias creativas.....	46
Textiles Moda Couture y Ready to Wear:.....	46
Tendencias de moda.....	46
Dubai Design District.....	47
Formas de Promoción en el Mercado Emirati para Producción Textil.	47
Arab Fashion Council.	47
Middle East Fashion Council.....	47
Arab Fashion Week:.....	48
Middle East Fashion Week:.....	48
International Fashion Week Dubai.....	48
International Apparel and Textile Fair.....	48
Accesorios a base de pieles exóticas.....	49
Emiratos Como Nueva Frontera para Exportaciones Panameñas. Accesorios a base de pieles exóticas.	49
Tendencia en Importación de cuero de Cocodrilo y caimán a EAU.....	50
Bolígrafos de Madera y Marfil vegetal.	51
Oportunidades para Artesanías y demás bisutería en general.	51
Requisitos de Entrada de Productos Alimenticios a Dubái.....	53
Importación por Medio de Dubái.....	53
Pasos para Realizar el Registro de Un Producto:.....	54
Certificaciones Halal:.....	55
¿Importancia de la Certificación Halal para Comercialización de Alimentos en UAE?	56
Certificación Marca de Calidad de los Emiratos.....	57
Certificación Marca de Calidad de los Emiratos.....	57
Certificación Marca de Calidad de los Emiratos.....	57
Emiratos y Consejos Prácticos para Acercamiento al Mercado.....	57
Estrategia de Introducción al mercado para productos panameños:	58
Percepción de Emirati con respecto a Panamá.....	59

Fuentes de información:.....	60
------------------------------	----

Gráficas

Representación de etnias en la demografía de los EAU. en %.....	14
Comparación del crecimiento del PIB real Panama y EAU en los últimos 5 años.	15
Principales países con los que mantiene comercio los y EAU al 2020.....	17
Reexportaciones, importaciones y exportaciones comercio bilateral entre Panamá y EAU entre 2018 y primer semestre de 2021 (en miles de AED).	18
Comportamiento de las importaciones, exportaciones y reexportaciones de Dubái en entre 2015-2019.en millones de AED.	21
Crecimiento de PIB de Dubái entre 2015 y 2019, porcentaje de crecimiento.	21
Porcentaje de participación por sectores económicos de Dubái al PIB entre 2015 y 2019 en porcentaje de participación	21
Porcentaje de importaciones, exportaciones y reexportaciones entre 2015 y 2019 en zonas francas de Dubái en porcentajes	22
Alimentos procesados y productos agroalimentarios importados a EAU entre 2015 a 2019 (En miles de USD).	29
Exportaciones de Latinoamérica a LosEAU, Alimentos procesados, entre 2015 a 2019 (En miles de USD).	29
Exportaciones de piñas “ananás” desde Panamá a EAU. Millones de dólares.....	29
Mercado EAU, ventas de comida fresca y empacada entre 2015 y 2020 expresada en millones de dólares. medido en %	30
Tendencia de crecimiento 2019-2020 en % y miles de dólares, comida empacada EAU.....	31
Comportamiento de los alimentos frescos en 2020 y crecimiento 2019 vr 2020 (millones de dólares).	31
Venta de café en el mercado de los EAU durante el periodo de entre 2014 2020 y proyección 2021-2023	32
Importación de café en los EAU entre el año 2014 al 2018 por tipo de café, en millones de US\$.....	32
Importaciones de cacao y sus derivados entre 2015 y 2019.....	34
Comportamiento de importaciones de agua natural, mineral y gaseada.	35
Comportamiento de Preparación de Salas preparadas y condimentos en los EAU, entre 2015 a 2019. (en miles de US\$).....	37
Importaciones de EAU pures y mermeladas.....	38
Importaciones de miel natural a los EAU entre 2015 y 2019.	40
Importación de Miel, países Latinoamericanos, entre 2015-2019 en miles de dólares.....	40
Valor importado de frutas entre los años 2015 y 2019 expresado en miles de dólares.	42
Importación de frutas de países latinoamericanos durante 2020 en miles de dólares	42
Tendencia importación de camarones y langostinos congelados partida arancelaria 030617.....	44
Participación porcentual de empresas en el mercado de importación de Mariscos y pescado.....	45
Países importadores de prendas de vestir a EAU miles de miles de dólares.....	46
Importación piel de cocodrilo, lagarto y caimán como materia prima expresado en cantidad de pieles	50

Ilustraciones.

Burj Al Arab.....	21
DMCC Commodities centre	23
Zona Libre del Aeropuerto de Dubái	23
Dubái Design City	23
Puerto Jebel Ali	23
Visita de campo, Gulfood Manufacturing	27
Café en cápsulas	33
Café empaque sellado	33
Bebidas de café listas para tomar.....	33
Café instantáneo	33
DMCC Coffee Center, CEO Ahmed Bin Sulayem.....	34
Estanterías locales comerciales Chocolate	34
Captura página web, Voss UAE, botellas personalizadas.....	35
Referencia de mercado, embotellado de vidrio.....	36
Referencia de mercado embotellado PET.....	36
Precios de referencia con base precio de venta retail marca Fiji	36
Mapa de Importaciones a EAU salsas y condimentos	37
Nando’s Salsa Garlic.....	37
Precio de referencia salsas BBQ, EAU.....	38
Fotografía, Visita de campo estanterías, Lulus Market.....	38

Visita de Campo, estanterías Choithrams, Dubai.....	38
Precio de Referencia, conservas, diferentes marcas.....	39
Precios de referencia, Pastas y aderezos.....	39
Precio de referencia para salsas picantes del mercado, marca Mandos y Tabasco	39
Quinta edición Festival de mieles en Hatta.	40
Precios de referencia retail, Miele Nectaflor,	40
Visita de campo, Miele en estanterías y Centros comerciales. Dubái.....	41
Referencia Empacado, Miele, EAU.....	41
Mercado de Dubai.	42
Fresh Fruits, sucursal V&F Market, Municipalidad Dubái	42
Mercado de vegetales y frutas de Dubái.....	43
Precios de referencia frutas tropicales, hipermercados de Dubái.....	43
Arab Fashion Week 2022	48
Arab Fashion Week 2022	48
Global Village, Pabellón de África, stand de Kenia, tienda de accesorios piel de Cocodrilo.....	49
Visitas de campo, Centros comerciales de la localidad, Dubai Mall, Emirates Mall, Dubai Marina Mall.	52
Locales comerciales en Global Village, Joyería de fantasía Textiles, Pieles, mercancía en general.....	52
Sello Halal	55

Tablas

Importaciones de los Emiratos Árabes Unidos desde el resto del mundo en rubros de interés. (Expresado en miles de dólares americanos).	19
Estadística de exhibiciones de Dubái entre los años 2025 y 2019:	27

Agradecimientos:

Este documento nace de la visión de ver a las exportaciones panameñas establecidas en el mercado de los EAU, con una visión optimista y a la vez con una perspectiva que toma en cuenta todas las variables que condicionan la entrada de nuevos productos a los mercados.

La colaboración de la Cámara de Comercio de Dubái, los organizadores de la Expo 2020 Dubái, los directivos del DMCC e información suministrada por la Municipalidad de Dubái, hicieron posible que la información suministrada por medio de este documento cumpla la finalidad y objetivos prospectados, que no son más que, informar a los futuros exportadores a EAU, las facilidades que brinda el destino y los trámites que se tienen que llevar a cabo, para realizarlos de manera rápida y con la mayor información posible.

Este documento incluye, el análisis de los productos de interés para los exportadores panameños seleccionados previamente por el departamento de promoción de exportaciones de PROPANAMA y encierran productos de áreas productivas de transformación agroindustrial, transformación industrial, industrias creativas y artesanías dando detalles de comercialización, mercado, demanda y precios en el mercado de los EAU.

Este documento se realiza por solicitud de la Administradora de PROPANAMA y Comisionada de la República de Panamá delante de la Expo 2020 Dubái Su excelencia Carmen Gisela Vergara, la Directora del Pabellón de Panamá en el marco de la Expo 2020 Dubái la Srta. Magister. Any Lam Chong, a quienes se les agradece su apoyo a lo largo de la investigación y desarrollo de este.

Deseamos agradecer de la misma manera al Licenciado Saad Ishtiaq, Consejero de Negocios y Representante Regional de la Cámara de Comercio de Dubái en Latinoamérica, al equipo de trabajo en el DMCC Coffee Center y oficinas administrativas quienes nos apoyaron en la investigación de mercado y recibieron a nuestra delegación comercial.

También deseamos agradecer a todos y cada uno de los empresarios panameños, quienes creyeron en el proyecto y con mucho entusiasmo esperan ver sus productos introducidos en los mercados de Medio Oriente. Extendemos nuestra gratitud a los empresarios locales de Dubái, quienes nos han abierto las puertas de sus empresas para conocer más de su operación y punto de vista de negocio.

Acrónimos

EAU	Emiratos Árabes Unidos
CCI	Centro de Comercio Internacional
UE	Unión Europea
OMC	Organización Mundial del Comercio
CCG	Consejo de Cooperación Del Golfo
PNUD	Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo
OPEP	Organización de Países Exportadores de Petróleo
FMI	Fondo Monetario Internacional
ONU	Organización de Naciones Unidas
CCE	Centro de Competitividad y Estadística de EAU
PROPANAMA	Autoridad de Promoción de Inversión y Exportaciones del Gobierno de Panamá
PIB	Producto Interno Bruto
ICEX	Oficina de Inversión y Exportaciones de España
CLCH	Comité Latinoamericano de Certificación Halal
INTELCOM	Oficina de Inteligencia Comercial del MICI
MICI	Ministerio de Comercio e Industria de Panamá

Resumen Ejecutivo

Datos Relevantes acerca de los EAU.

Los EAU es un destino por explorar para las exportaciones panameñas, este país cuya mayor fortaleza son los yacimientos naturales de petróleo y gas natural, también ha aprendido a aprovechar su posición geográfica para impulsar el comercio y atraer la inversión, con territorio de 98,648km² ubicado en la península del Golfo Pérsico, esta de número 19 en el ranking de comercio de la OMC, su PIB alcanza los \$358,800 millones de dólares y su PIB per cápita es uno de los más altos del mundo, sin embargo, su economía no escapó de los efectos que provocó el COVID 19 dejando una disminución de -6.1% en su crecimiento económico, Está conformado por 7 emiratos con autonomía política y económica y pertenece a asociaciones como el CCG, FMI, ONU, OPEP y OMC.

Con una población de más de 9 millones de habitantes es una de las ciudades con mejor índice de desigualdad con coeficiente de GINI de 0.026, su población está compuesta por un 85% de expatriados y 15% son locales, haciendo de este el país con mayor población de expatriados. La mayoría de la población está en edad laboral 84% es su población económicamente activa y su tasa de desempleo es de 2.6%.

La mayoría de su población profesa la religión musulmana con 76% mientras que el resto se reparte entre, cristianos, budistas y profesantes del Hinduismo, la lengua que predomina es el árabe, pero, el inglés es utilizado en los negocios.

Su sistema político es parecido a una monarquía, su máxima autoridad es el “jeque” el mandato se consigue por herencia, y las familias que rigen los emiratos lo hacen sin elecciones. No existen los partidos políticos ni las asociaciones sindicales.

Abu Dhabi es la capital de los EAU y su centro comercial es Dubái que sirve como uno de los centros de logística y negocios más grande de la región y como entrada a los negocios en Medio Oriente.

Perfil Comercial

La mayoría del comercio se desarrolla entre China, Japón, la Unión Europea y Arabia Saudita. El 40% de las transacciones comerciales se concretan entre estos países. Su principal rubro de exportación es el petróleo y el gas natural, mientras que sus importaciones son de aparatos electrónicos, joyería y maquinaria.

Mercados de Interés Identificados

PROPANAMA en conjunto con la Cámara de Comercio de Dubái han identificado rubros de interés entre ellos el agua embotellada, salsas picantes, miel de abeja y caña, café verde, conservas entre otros, para productos de transformación industrial, se listaron velas aromáticas y decorativas, mientras que para industrias creativas se identificó mercado para joyería de laminado de oro, artesanías lujo confeccionadas en concha nacar, madera, escamas de pescado entre otros, accesorios a base de pieles exóticas y artesanales confeccionadas a partir de barro.

La importación de estos productos tiene pocas barreras arancelarias, sin embargo, deben pasar por exámenes para determinar su calidad e ingredientes, en una cultura donde las costumbres religiosas también afectan de manera significativa la alimentación y el comportamiento de los individuos. Haciendo necesario que incluso se incluyan entre los requisitos de importación certificaciones como la Halal y la de alimentos libres de puerco, entre otros.

Las importaciones en su mayoría sólo tienen arancel del 5% esto aplica para la mayoría de los productos a excepción de categorías especiales. Hacemos notar las prohibiciones e importación con restricciones de ciertos bienes como son el tabaco y el alcohol que tienen aranceles de 100% y 50% respectivamente. También hay que considerar que hay barreras no arancelarias para importación de material fotográfico, armas de fuego, medicinas y productos fabricados a base de puerco.

La mayoría de las importaciones pasan por la Municipalidad de Dubái quien tiene como responsabilidad salvaguardar la seguridad alimentaria y fiscalizar que bienes prohibidos por el estado no entren al país, estos tienen un sistema digital al cual todo importador debe registrarse para operar, esto, además de la licencia requerida.

Dubái como nuevo Centro de Negocio.

Dubái tiene una posición geográfica que le permite ser la puerta para el comercio en la región de África, Asia y Medio Oriente, su conectividad se refuerza con su capacidad logística, su cartas de presentación en cuanto a esto es el Puerto de Jebel Ali el puerto de carga más grande de la región y el aeropuerto de Dubái, uno de los más conectados del mundo.

Con una economía estable con crecimiento promedio entre 2017 y 2019 de un 2.6% proyecta a una etapa post pandemia que proyecta crecimientos similares, Dubái ha hecho el esfuerzo de convertirse en un socio de negocios estratégico para inversionistas, creando facilidades para atraerlos, su economía se basa en un 26% en comercio al por menor y al por mayor, cuya mayor fortaleza son las pequeñas y medianas empresas sumando más de 65,000 que emplean al 21% de la fuerza laboral del país.

También cabe destacar los beneficios otorgados a los inversionistas los cuales tienen derecho a residencias que pueden ser de corta y larga estadía según el monto de su inversión.

En conclusión:

Los Emiratos Árabes Unidos, es un mercado pequeño en sí, sin embargo, brinda las facilidad de entrada de productos y servicios en conjunto con una conectividad que permite a los empresarios pensar en la expansión de sus operaciones a lo largo de la región.

En cuanto a los productos panameños, se debe trabajar en mercadeo a nivel país, para que las marcas se apalanquen no sólo de su calidad, sino también de su origen, la percepción de los empresarios Emiratis es que Panamá también se conoce como un espejo de Dubái en Latinoamérica por sus similitudes en la economía, estructura de la población e indicadores económicos y no como una país exportador.

Otro reto que enfrentan los productos panameños son los costos de envío de mercancías, la principal competencia son países desarrollados de Europa y Asia que ya dominan el mercado y tienen rutas directas de envío marítimo y aéreo. En un mercado en que los importadores distribuidores buscan balance entre calidad de los productos y costos de envío. Por lo tanto la diferenciación se encontrará en la calidad de los productos panameños.

Recomendaciones:

Si se desea una penetración del mercado de los productos panameños, es necesario tomar el ejemplo de países de la región como Latino Americana como Chile, Costa Rica y Brasil quienes tienen oficinas comerciales para fomentar el fortalecimiento de los lazos comerciales entre ambas naciones.

La mejor manera de ingresar al mercado de EAU es por medio de importadores distribuidores, por lo que se recomienda a los empresarios panameños comenzar por esta vía ya que es la que menos costos operativos acarrea, no hay que establecer patentes ni licencias comerciales y se tiene toda la orientación necesaria.

Se recomienda asesoría de marketing para los empresarios ya que debido a las particularidades del mercado el público meta tiene gustos muy específicos y solo consumen productos reconocidos en el mercado que realcen en prestido y el estatus del comprador.

La calidad es muy apreciada en este mercado por lo que se recomienda a los exportadores el sumo cuidado de la calidad de los productos siempre utilizando materiales de primera línea en cada confección ya que la competencia es sumamente fuerte en cada uno de los productos de interés. Por lo que la diferenciación por calidad es la mejor estrategia para los empresarios.

Introducción:

Como parte de la reactivación económica del país, se están buscando nuevos mercados, para ello la Autoridad para la Atracción de Inversiones y Promoción de Exportaciones de Panamá (PROPANAMA), ha hecho diversos acercamientos con varios mercados meta para las importaciones panameñas, con resultados favorables, impulsando el desarrollo de los empresarios que desean incursionar en la exportación y apoyando a en la apertura de mercado a las empresas más experimentadas.

De estos esfuerzos surge la iniciativa de sumar la mayor cantidad de empresarios, para que participen de la comercialización de productos dentro del marco de la EXPO 2020 Dubái a celebrarse entre 1 octubre del 2021 hasta el 31 de marzo del 2022, la finalidad primordial es la introducción de productos panameños en el mercado de los EAU, por consiguiente, al resto de países de la región del Medio Oriente y África.

A este proyecto se sumaron 30 empresas con más de 150 productos de diferentes rubros de la producción panameña, tanto productos de transformación agroindustrial e industrial, como de las industrias creativas y de la moda. Estas buscan conocer las particularidades, gustos, tendencias de consumo, barreras de entrada de productos, su competencia cercana y toda la información relevante para sus futuras exportaciones a los EAU. Este escrito contesta estas preguntas y dejará conclusiones y recomendaciones con respecto a los descubrimientos que se hagan en el mercado por medio de visitas de cambio e investigación.

Los EAU han tenido una economía resiliente y de rápida recuperación de cara a la pandemia resultante del COVID 19. Han abierto la puerta al mundo por medio de la Expo 2020 Dubái, dando la oportunidad a todos los países involucrados de mostrar sus avances tecnológicos, logísticos y comerciales, siendo la parte comercial una misión primordial para muchos países que buscan nuevos mercados para la exportación de bienes y servicios.

Entre los emiratos destaca Dubái, como puerta al comercio al Medio Oriente y con una economía inclusiva con bajos impuestos para las importaciones y con beneficios para la atracción de inversiones. Con un mercado de alto consumo de bienes de lujo y de especialidad, se vuelve una de las ciudades, a las que países de Latinoamérica están apuntando para traer su oferta de exportación.

Para Panamá este no es un mercado natural de exportación, sin embargo, estos dos países tienen muchas similitudes en su estructura económica, por lo cual es muy probable que el incremento del comercio entre ambos sea factible.

Gracias a estudios previamente compartidos por la Cámara de Comercio de Dubái, se han identificado productos que pueden ser exitosos dentro del mercado emiratí, estos son: café, ya sea verde, molido o en grano, salsas y condimentos, frutas frescas, entre otros. También se ve la oportunidad de incursionar en el mercado de la moda y los accesorios de confección manual.

Para cada producto se mostrará la tendencia de consumo, referencia de mercado, estadísticas de importación en EAU y cualquier otra información relevante para la comercialización.

Pregunta de Investigación:

Los Emiratos Árabes Unidos surgen como uno de los países con mejor recuperación en medio de la pandemia. Por medio de su centro de negocios, Dubái, han gestionado el manejo de la pandemia de manera formidable y han invitado al mundo a verlo por medio de la Expo 2020 Dubái. Las proyecciones de crecimiento son muy buenas y las condiciones para recibir productos para la comercialización y re-exportación son las más favorables de la región.

De acuerdo con el ritmo de crecimiento, política de atracción de compañías y condiciones económicas de los EAU surgen las siguientes preguntas de investigación:

- ¿Son los Emiratos Árabes Unidos y la región del Medio Oriente el destino factible para las exportaciones panameñas?
- ¿Cuáles son las posibilidades de entrada de los productos panameños al mercado Emiratí?
- ¿Es factible que Dubái sea el centro de operación y re-exportación de mercancía para la producción panameña en el Medio Oriente?

Justificación del Estudio:

El crecimiento de los Emiratos Árabes Unidos en las últimas dos décadas ha maravillado al mundo. Dubái, como un Emirato considerado tierra de pescadores hace 20 años, hoy es considerado uno de los centros financieros de mayor crecimiento y proyección, dando facilidades de entrada a todos los empresarios que deseen establecer sus empresas en EAU y con gran apertura para productos que deseen entrar al mercado. Claramente EAU tiene proyectado cumplir con su labor de centro de logística, comunicación y comercio en la región, facilitando los negocios en todo Medio Oriente, Asia y África. Debido a su posición geográfica e infraestructura, lógicamente es un lugar clave para establecer una operación comercial de alcance regional. Este documento busca ofrecer a los interesados respuestas a las preguntas: ¿qué tan fácil es introducir nuevas empresas en los Emiratos? ¿Cuáles son los pasos para introducir un producto al mercado? ¿Qué alcance se puede lograr si se utiliza Dubái como centro de operaciones regional? ¿Qué tan factible es empezar operaciones en las zonas francas o fuera de ellas dentro del territorio Emiratí? Al final los lectores tendrán estas y muchas respuestas más acerca de EAU y su dinámica de negocios.

Antecedentes:

Con la firma del compromiso de participación por parte de Panamá en la Expo2020 Dubái se abrió la posibilidad de estrechar lazos, no solo culturales, sino que también se extendió la invitación a explorar el mercado de los EAU como frontera para las exportaciones nacionales panameñas.

Históricamente EAU no ha sido uno de los países a los que Panamá envía sus exportaciones, por lo que esta oportunidad de observar de manera cercana el mercado, marcará un antes y un después para la comercialización de los productos panameños en la región del Medio Oriente, tomando Dubái y los EAU como centro de operaciones y como nuevo destino de exportación.

Objetivos:

Objetivo General:

Investigar las condiciones de la introducción al mercado de empresas y productos panameños de los diferentes sectores con productos con calidad de exportación, con enfoque en los sectores agrícolas, agroindustriales e industrias creativas.

Objetivos Específicos:

- Describir a los Emiratos Árabes Unidos como un destino resiliente y abierto a los negocios internacionales y su disposición para facilitar la entrada a nuevos productos a su entorno económico.
- Mostrar cuales son los mecanismos gubernamentales impuestos para facilitar el comercio por medio de los EAU y toda la región del medio oriente por medio de Dubái y sus zonas francas.
- Identificar el comportamiento de la oferta y la demanda de los diferentes rubros para los exportadores panameños interesados.

Metodología de la Investigación:

Esta investigación tiene un enfoque descriptivo no experimental en conjunto con un enfoque cuantitativo y cualitativo.

○ Enfoque Cualitativo

Se recopiló información de fuentes secundarias, como trabajos de grado, páginas web relacionadas a organismos internacionales e instituciones dedicadas a proporcionar información correspondiente a la oferta, demanda, precios y comercialización en los Emiratos Árabes Unidos.

Y también se realizaron visitas de campo en las que asistimos a las zonas francas, supermercados, hipermercados, zonas de almacenaje y despacho de mercancías, así como oficinas de la localidad de los EAU.

○ Enfoque Cuantitativo:

Mostraremos datos estadísticos disponibles que nos marquen tendencias de consumo y proyección de comercio al detal, así como de las importaciones y reexportaciones en EAU, tomando como base Dubái como su centro comercial y de logística.

Fuentes de Investigación.

- El Ministerio de Comercio de los EAU, y otras instituciones gubernamentales con datos disponibles para el público.
- Base de datos de organismos internacionales como la Organización Mundial del Comercio entre otras entidades.
- Entidades de orden privado que se dedican a la obtención y publicación de datos para estudios de mercado.



Sección 1

Acerca de los Emiratos Árabes Unidos

- Datos Relevantes de los EAU.
- Perfil Comercial de los EAU.
- Importación de Industrias Relevantes de Estudio.
- Emiratos Nueva Frontera para Exportaciones Panameñas.

Ranking, Comercio Mundial: Los EAU están como número 19 en el ranking de exportaciones e importaciones de la OMC.

Superficie Territorial: Tienen una superficie territorial de 98,648km², se encuentra en el Asia Occidental en la parte Oriental de la península Arábiga, limita al norte con el Golfo Pérsico, al nordeste con el Golfo de Omán, al este con Omán y al Sur con Arabia Saudita.

Asociaciones: Pertenece a asociaciones como CCG, FMI, ONU, OPEP, OMC entre otros.

Recursos Naturales: Entre sus recursos naturales se destacan el petróleo y el gas natural.

Demografía: Tiene una población de 9,630,959. Su población se compone de Emiratis 11%, sur asiáticos 59.4%, egipcios 10.2%, filipinos 6.1% y de otras etnias el 12.8% restante. Su capital es Abu Dhabi, la cual tiene 1.45 millones de habitantes, entre sus ciudades más importantes se encuentra Dubái con 2.7 millones de habitantes, Sharjah con 1.5 millones de habitantes.

Religión: En su mayoría la población es musulmana con más de un 76% de la población que

profesan esta religión, le sigue la cristiana con un 9% el otro 14% se divide en otras religiones como el budismo y el hinduismo.

Lengua: La lengua oficial es el árabe, pero, se maneja comercialmente el inglés. También se puede encontrar entre su población lenguas como; hindi, malayo, urdu, pashto, tagalo y persa.

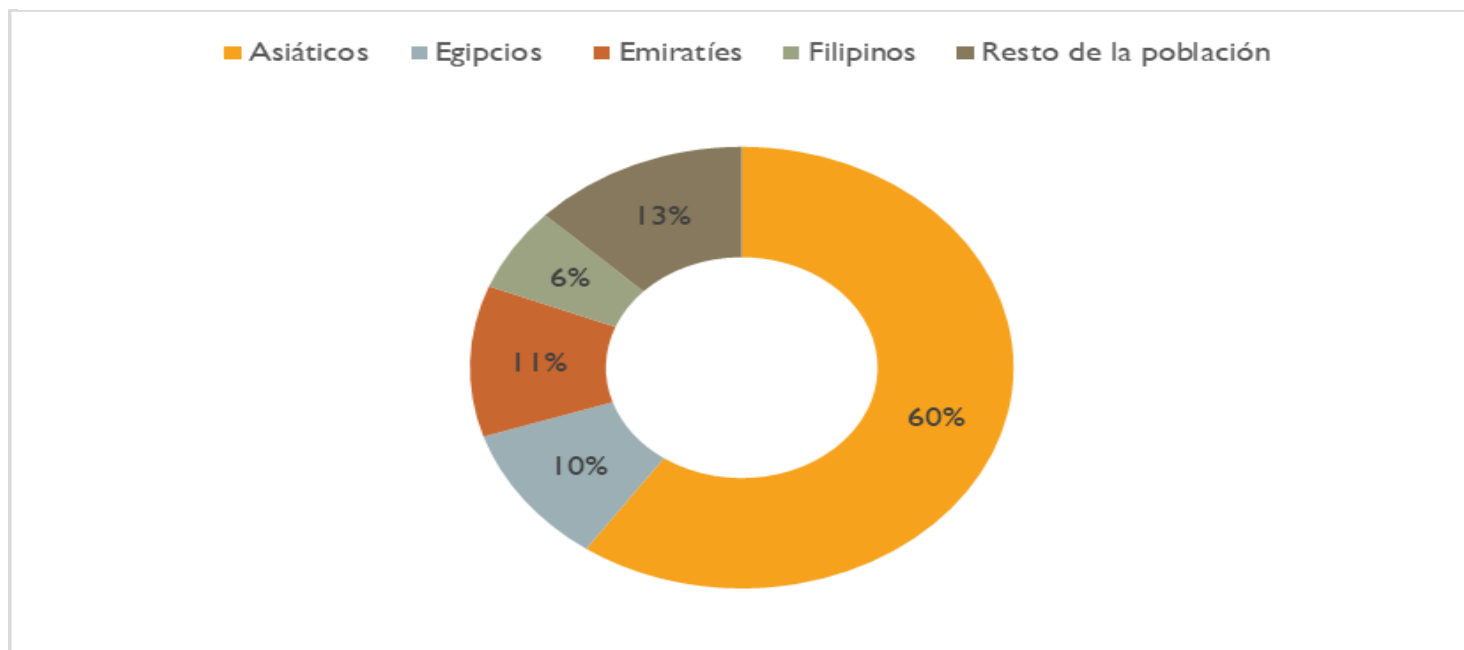
• Indicadores de población:

Actualmente los EAU se encuentran en el ranking número 31 del PNUD en cuanto a índice de desarrollo humano y su coeficiente de Gini es de tan solo 0,260 lo que nos indica que es un país con poca desigualdad en comparación con otros.

• Población Activa:

El 84% de su población está económicamente activa, la mayoría de su población se dedica a producir en el sector de servicios llegando a ser un 64% de la población activa, llevando a su población a estar en pleno empleo con una tasa de población desocupada del 2.6% a finales del 2020.¹

Grafica 1: Representación de etnias en la demografía de los EAU. en %.



Fuente: ICEX, ficha de país Emiratos Árabes Unidos 2022

¹ Fuente: ICEX

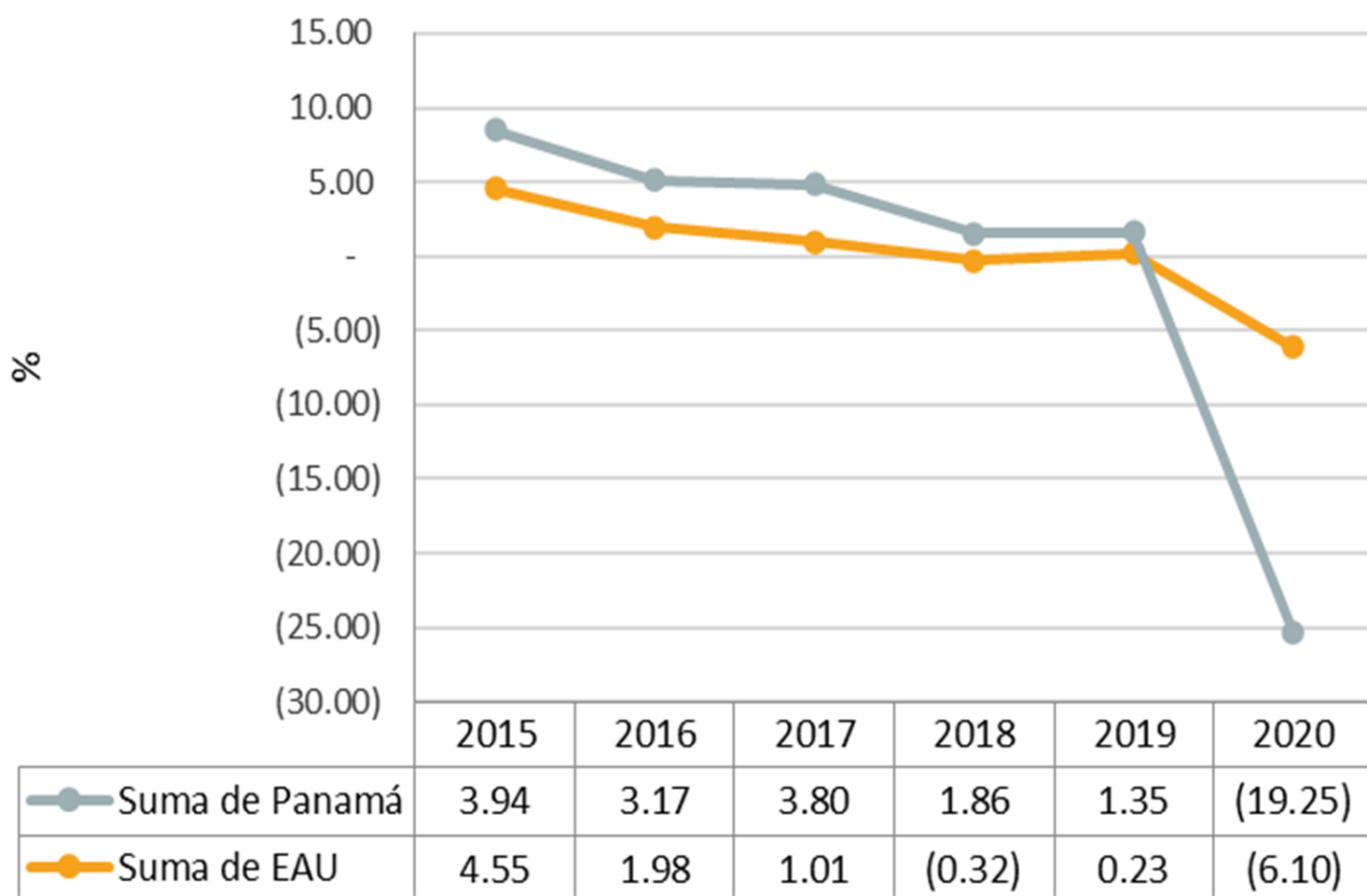
Indicadores Macroeconómicos

En cuanto a indicadores macroeconómicos su PIB alcanza los USD \$358,800 millones. Debido a la desaceleración del comercio mundial, el mismo tuvo una disminución del -6.1% con proyecciones de crecimiento de 3.1% y 2.6% para 2021 y 2020 respectivamente según el Informe de Perspectivas de Recuperación de la Economía Mundial, publicado por el FMI el pasado abril. Podemos ver una comparación entre el crecimiento económico de Panamá en el siguiente gráfico.

Sectores Económicos:

Dentro de la economía Emirati se destaca el sector de servicios que se lleva un 53.1% de la actividad económica, mientras la industria tiene un 46.2%. Los empresarios dedicados al sector primario solo tienen un 0.7% de la actividad económica del país, similar a la economía panameña.²

Grafica 2: Comparación del crecimiento del PIB real Panama y EAU en los últimos 5 años.



Fuente: Word Bank.

² Fuente: World Bank

- **Derivados del Petróleo y Gas Natural:**

Se constituye como una de las economías más sólidas de la región, su mayor motor económico es la explotación de hidrocarburos como el petróleo y sus derivados. Poseen una de las mayores reservas de gas del planeta, además, ha potenciado el turismo, el transporte de personas y mercancía, y el comercio. En su mayoría los trabajadores son extranjeros.

- **Divisa en curso:**

Su divisa es el Dirham (AED) el cual a nivel internacional se mantiene a una tasa de 3.67 por dólar americano.

Situación Política:

- **Creación de los Emiratos:**

Los EAU se crean a partir de su separación de Gran Bretaña en el año 1971, es una conformación de 7 emiratos, cada uno tiene características distintas y competencias particulares, tanto económicas, como sociales, así como, alto grado de independencia política. Cada emirato sigue reglas y tradiciones ancestrales las cuales los hacen únicos en cuanto a riqueza cultural. En manos del gobierno queda todo lo concerniente a leyes laborales, comerciales, migratorias, de defensa y relaciones exteriores.

- **Autoridades:**

La máxima autoridad de los EAU es el “jeque” (Sheikh), en un sistema político que no es democrático, sino que el mandato pasa por herencia. Las familias tradicionales rigen los diferentes emiratos sin elecciones y con la prohibición de la creación de partidos políticos. Con esto cada emirato conserva autonomía en sus decisiones políticas, legales y económicas.

- **Ciudades Importantes:**

Abu Dhabi es la capital de los Emiratos Árabes Unidos y en conjunto con Dubái, son las ciudades más importantes en materia política y comercial,

los Jeques de ambos emiratos destacan entre los demás debido a que tienen derecho a Veto efectivo en el Consejo Supremo de Gobernantes, que es donde se reúnen todos los gobernantes del país.

- **Jerarquía Política:**

Las familias dominantes en los Emiratos son los Al Nahyan en Abu Dhabi y los Al-Maktoum en Dubái. El primer presidente de los EAU es el Sheikh Zayed bin Sultan Nahyan, considerado el padre de la patria y gobernó hasta el día de su muerte en el 2004, en una de las economías de mayor crecimiento en los últimos 20 años.

- **Asociación Partidista:**

Los EAU son uno de los países que no permite la asociación sindical, sin embargo, sí permite las asociaciones con fines de desarrollo cultural y económico.

- **EAU y su Asociación con CCG Y OMC:**

Los EAU son miembros del Consejo de Cooperación del Golfo desde 1981, junto a Arabia Saudita, Bahrein, Qatar, Omán y Kuwait. La principal fuente de riqueza de todos estos países es el petróleo. Existe entre estos países una unión aduanera que facilita el comercio entre los mismos y a su vez pertenecen a la Organización Mundial del Comercio.

Esta organización tiene como finalidad la integración comercial, financiera y económica de los miembros para fortalecer las relaciones políticas y administrativas.

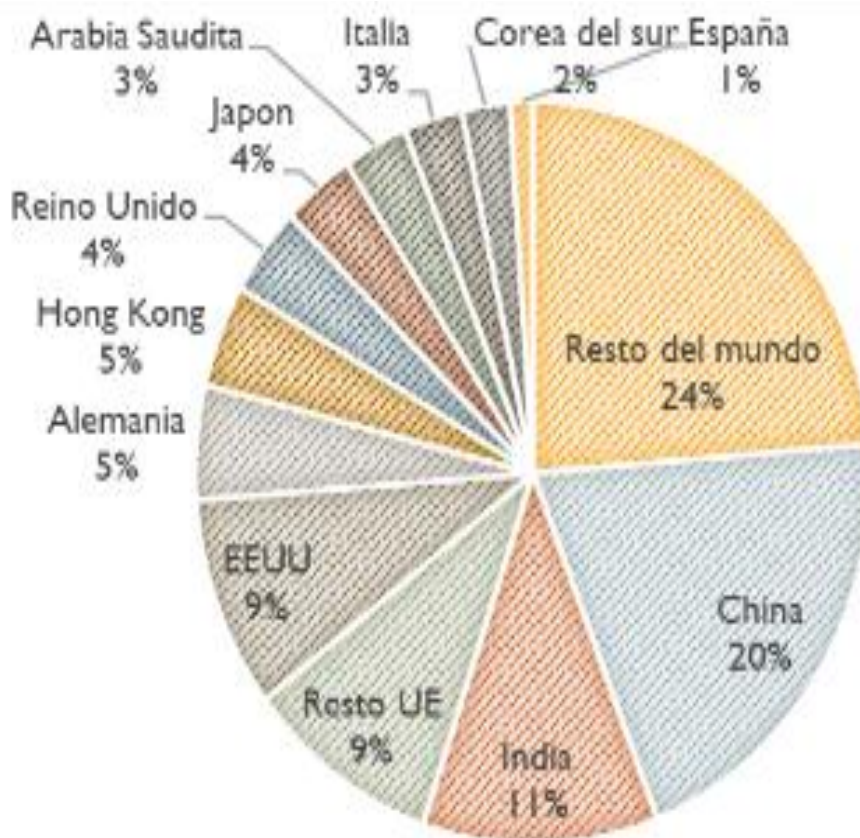
El progreso de la tecnología industrial, en la minería, la agricultura y recursos naturales es uno de sus pilares. Debido a esto se han instituido centros comunes de investigación científica y mucha cooperación de los sectores privados de los países miembros.³

Perfil Comercial De Los EAU

Destaca el intercambio comercial entre países como China, India, Japón, La Unión Europea y Arabia Saudita, los cuales tienen una participación

³ Fuente Icesx

Gráfica 3: Principales países con los que mantiene comercio los y EAU al 2020.



Fuente: ICEX, ficha de país Emiratos Árabes Unidos 2022

en las exportaciones e importaciones de los EAU de más del 40%.

Destacan los hidrocarburos como mayor rubro de exportaciones y dentro de las importaciones los aparatos electrónicos, joyería y maquinaria. Predominan las importaciones con una balanza comercial deficitaria.

Régimen Arancelario

Como miembro del Consejo de Cooperación del Golfo (CCG) esta unión aduanera cuenta con un total de 7,101 partidas arancelarias al nivel de 8 dígitos, con cuatro tipos arancelarios ad valorem: 0%; 5%, tipo arancelario general; 50%, que se aplica a las bebidas alcohólicas; y 100%, aplicado al tabaco. Casi la totalidad de las líneas

arancelarias, un 89,7%, están sujetas a un tipo del 5%.⁴

Importación de Industrias Relevantes de Estudio.

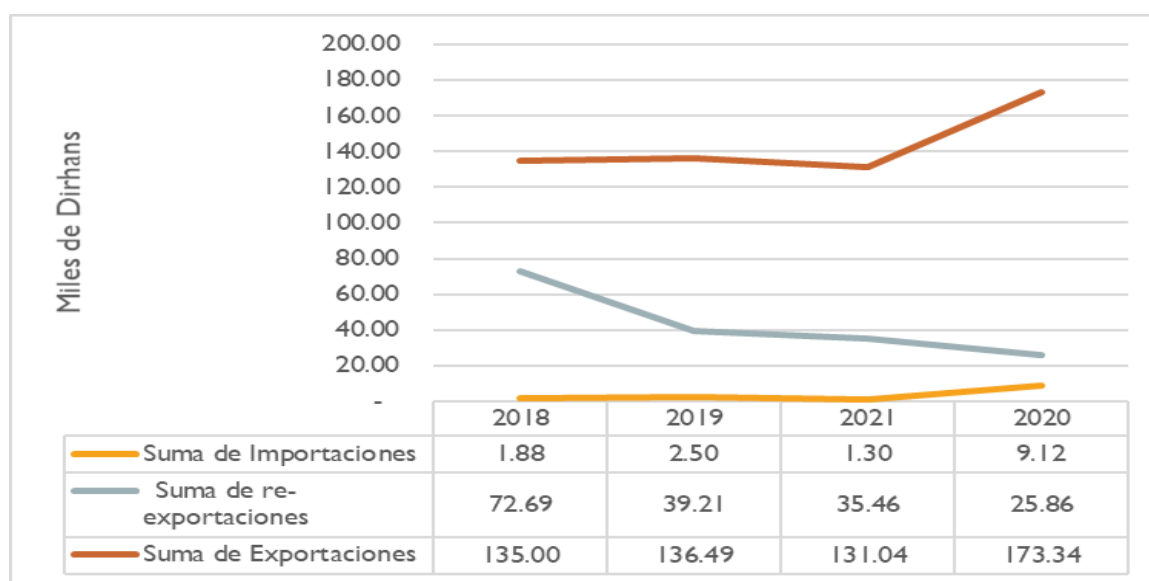
La importación de bienes de consumo, como son los bienes agroindustriales, e industrias creativas siguen en crecimiento a pesar de los embates de la pandemia sobre la economía mundial, esto se ve evidenciado en los Emiratos Árabes Unidos donde a pesar de una disminución de -6.1% en su PIB la importación de alimentos y bebidas que representa un 9% de las importaciones totales del país creció un punto porcentual según datos de brinda el Centro Competitividad y Estadística de EAU.

⁴ Fuente: Icx

Emiratos Como Nueva Frontera para Exportaciones Panameñas.

Panamá en los últimos años ha visto a los Emiratos Árabes Unidos como una de las fronteras atractivas para el comercio de exportación, así como la puerta al Medio Oriente. Esto también se ve reflejado en los números, incluso para el año 2020 de bienes del sector no petrolífero importados a los EAU desde Panamá alcanzó su máximo con 9.1 millones de dirham esto también cifras del CCE de EAU

Gráfica 4: Reexportaciones, importaciones y exportaciones comercio bilateral entre Panamá y EAU entre 2018 y primer semestre de 2021 (en miles de AED).



Fuente: Centro de Competitividad y estadística de EAU

Mercados de Interés Identificados.

En Panamá se han identificado los mercados de interés y productos específicos que pueden tener éxito en el mercado de EAU, entre ellos están (pero no se excluyen otros) el agua embotellada, salsas picantes y miel de abeja y caña, mermeladas, café verde y tostado para los productos de transformación agroindustrial y hasta velas de cera con calidad de exportación, mientras que para industrias creativas se interesa en textiles de alta costura, joyería de laminado de oro y concha nácar, joyería a base de escamas de pescado, productos a base de pieles exóticas, artesanías confeccionadas en barro y madera.

Estos rubros tienen un mercado interesante y que dada las nuevas condiciones del mercado causadas por la crisis sanitaria que estamos pasando, dejan un espacio abierto para que productos panameños se abran paso en el mercado. Debajo podremos encontrar el comportamiento de las importaciones en los rubros de interés en los EAU.

Tabla 1: Importaciones de los Emiratos Árabes Unidos desde el resto del mundo en rubros de interés. (en miles de dólares americanos).

Emiratos Árabes Unidos importa desde el mundo			
	2018	2019	2020
Pescados y crustáceos, moluscos y demás invertebrados acuáticos	\$ 649,060.00	\$ 647,939.00	\$ 491,358.00
Café, té, yerba mate y especias	\$ 731,783.00	\$ 683,157.00	\$ 772,657.00
Semillas y frutos oleaginosos; semillas y frutos diversos; plantas industriales o medicinales	\$ 933,832.00	\$ 1,002,240.00	\$ 1,023,002.00
Materias trenzables y demás productos de origen vegetal	\$ 5,217.00	\$ 5,637.00	\$ 5,005.00
Preparaciones de carne, pescado o de crustáceos, moluscos o demás invertebrados acuáticos	\$ 223,504.00	\$ 222,196.00	\$ 225,667.00
Azúcares y artículos de confitería	\$ 763,368.00	\$ 552,863.00	\$ 521,202.00
Cacao y sus preparaciones	\$ 710,087.00	\$ 746,071.00	\$ 355,258.00
Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre	\$ 1,080,461.00	\$ 1,144,348.00	\$ 793,104.00
Pieles (excepto la peletería) y cueros	\$ 31,296.00	\$ 25,017.00	\$ 13,851.00
Manufacturas de cuero; artículos de talabartería o guarnicionería; artículos de viaje, bolsos ...	\$ 1,301,454.00	\$ 1,271,323.00	\$ 744,320.00
Madera, carbón vegetal y manufacturas de madera	\$ 1,274,671.00	\$ 1,033,750.00	\$ 719,393.00
Seda	\$ 17,645.00	\$ 16,584.00	\$ 20,987.00
Telas impregnadas, recubiertas, revestidas o estratificadas; artículos técnicos de materia ...	\$ 109,530.00	\$ 115,641.00	\$ 127,572.00
Prendas y complementos (accesorios), de vestir, de punto	\$ 2,431,324.00	\$ 2,344,324.00	\$ 2,389,604.00
Prendas y complementos (accesorios), de vestir, excepto los de punto	\$ 2,172,982.00	\$ 2,094,608.00	\$ 2,000,368.00
Los demás artículos textiles confeccionados; juegos; prendería y trapos	\$ 530,673.00	\$ 586,067.00	\$ 1,350,545.00
Calzado, polainas y artículos análogos; partes de estos artículos	\$ 1,836,307.00	\$ 2,012,170.00	\$ 1,102,903.00
Sombreros, demás tocados, y sus partes	\$ 73,403.00	\$ 72,852.00	\$ 52,426.00
Productos cerámicos	\$ 512,924.00	\$ 551,600.00	\$ 949,631.00
Perlas finas (naturales) o cultivadas, piedras preciosas o semipreciosas, metales preciosos, ...	\$ 54,153,187.00	\$ 58,579,026.00	\$ 25,611,039.00
TOTAL	\$ 69,542,708.00	\$ 73,707,413.00	\$ 39,269,892.00

Fuente: Centro de Competitividad y estadística de EAU



Sección 2

Dubái como nuevo centro de negocios de la región:

Temas:

- Estabilidad Económica de Dubái.
- Zonas Francas en Dubái.
- Facilidades para los Inversionistas.
- Abrir una Compañía en Dubái
- Canales de Distribución
- Promoción para Productos en EAU:

Dubái

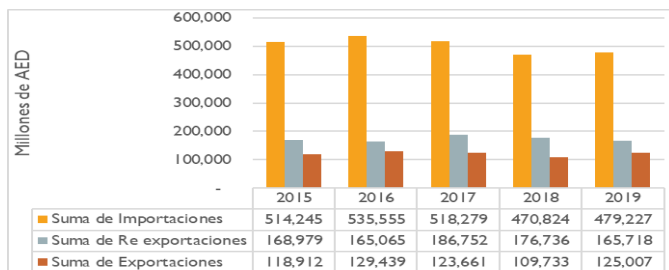
Dubái es uno de los 7 emiratos de EAU y es considerado uno de los centros regionales de comercio más importantes de Medio Oriente, Asia y África. Dubái ha



Ilustración 1: Burj Al Arab

crecido de ser un pequeño centro de comercio a ser un centro global de transporte, creatividad e innovación, atrayendo así a corporaciones mundiales, recursos humanos e ideas de todo el mundo, emergiendo así como el centro de conexiones comerciales del futuro, debido a su conectividad marítima y aérea, por medio del puerto de Jebel Ali, el puerto artificial más grande de la región, su aeropuerto internacional que es el mejor conectado de toda la región y con una relativa estabilidad en su comercio, concerniente a sus importaciones exportaciones y reexportaciones.

Grafica 5: Comportamiento de las importaciones, exportaciones y reexportaciones de Dubái en entre 2015-2019, en millones de AED.

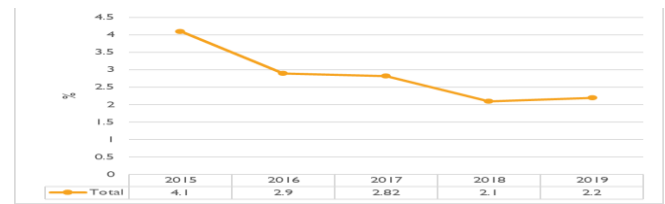


Fuente: Gobernación de Dubái. Sección de investigación económica.

Estabilidad Económica de Dubái.

Dubái es una de las ciudades con mayor crecimiento en el mundo y un verdadero fenómeno en cuanto a su desarrollo, sus gobernantes han entendido el impacto del buen manejo del comercio y el crecimiento económico. Esto lo podemos ver en el comportamiento de su economía en los últimos 5 años la cual ha crecido como mínimo 2% anual y se proyecta que en la época post COVID esta tendencia se mantendrá.

Gráfica 6: Crecimiento de PIB de Dubái entre 2015 y 2019, porcentaje de crecimiento.

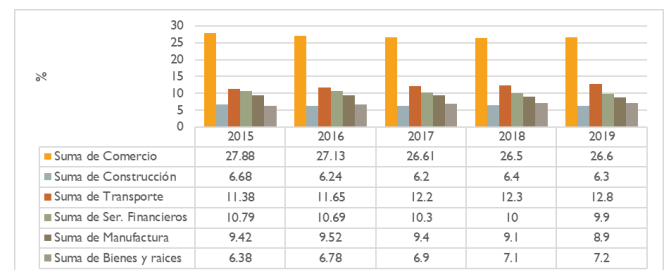


Fuente: Gobernación de Dubái. Sección de investigación económica.

También se le considera como líder en el apoyo de los negocios y busca llenar un espacio en el comercio de mercancías, con una ubicación estratégica en esta región tan importante del mundo y que está en pleno auge económico. Aspira a mantener el dinamismo y mantener su crecimiento constante.

Los sectores más importantes de Dubái son el comercio que representa el 26% de sus actividades, con 65,000 empresas entre medianas y pequeñas que emplean al 21% de la fuerza laboral, seguido de la logística con 12.3%, servicios financieros con 10.20%, manufactura 9.2% y los bienes y raíces con un 7.2% según datos de la Cámara de Comercio de Dubái y la gobernación, como podemos observar a continuación este comportamiento ha sido constante.⁵

Gráfica 7: Porcentaje de participación por sectores económicos de Dubái al PIB entre 2015 y 2019 en porcentaje de participación



Fuente: Gobernación de Dubái. Sección de investigación económica.

Las Principales Razones para hacer Comercio en Dubái.

1. **Tasa de impuestos baja:** La primera razón de peso es la baja tasa de impuestos la cual permite que el empresario maximice sus ganancias.
2. **Alto tráfico de transacciones:** En segundo lugar, tenemos el mercado en sí, este permite un gran tráfico de mercancía debido a su creciente demanda en individuos de alto perfil con disposición de adquirir artículos y mercancía de calidad y pagar por el costo de esta, además de

⁵ Fuente: Municipalidad de Dubái

su amplia cantidad de contactos corporativos e industriales

3. **Infraestructura:** Tercera razón para tomar Dubái como mercado meta, es el desarrollo de su infraestructura, con puertos de alto nivel de tráfico, instalaciones de primer mundo, zonas francas especializadas que apoyan a la entrada de las empresas, los sistemas utilizados en Dubái tienen estándares bien establecidos que son fáciles de seguir.
4. **Puerta a la Región del Golfo:** Los Emiratos Árabes unidos en general tienen una gran participación en el comercio regional y Dubái como capital comercial del país es la puerta abierta al comercio de bienes y servicios para la misma, es decir, el comerciante no solo tiene la oportunidad de abrirse paso en el mercado local, incluso a toda la región de Medio Oriente, África y Asia.
5. **Protección y repatriación:** Por otro lado, una de las razones por las que muchos empresarios han escogido Dubái como centro de operación, es que las ganancias generadas en el país no tienen restricción de repatriación. Lo cual facilita que multinacionales y comerciantes extranjeros no duden en tener a Dubái como su centro de operaciones.

Zonas Francas en Dubái.

Las Zonas francas de Dubái son zonas delimitadas de territorio designadas por el estado para facilitar el comercio, en donde los inversionistas extranjeros pueden tener el 100% de las acciones de la compañía sin que sea obligatorio que el 51% de las acciones sean de un socio comercial local. A diferencia de las sociedades off shore que son instituidas en UAE las empresas instituidas en zona franca pueden operar con libertad dentro del territorio Emiratí.

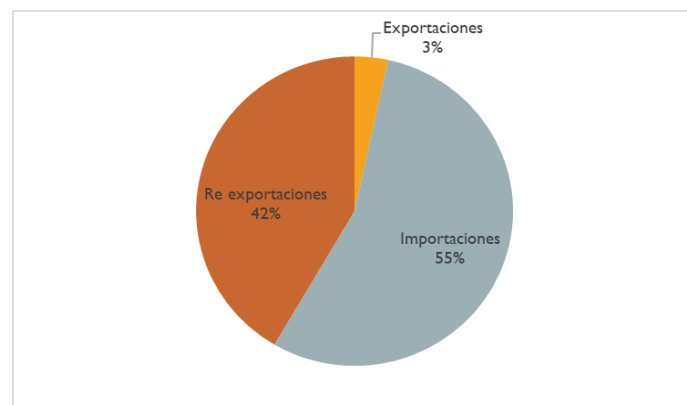
• Evolución de Zonas Francas:

La primera Zona franca en UAE emergió en 1986. Hoy en día Dubái maneja 28 zonas francas cada una instalada para servir a sectores en particular, las zonas francas son un factor de innovación, por medio de estrategias que apoyan a las empresas pertenecientes a enfrentar los cambios que puedan darse en el mercado local y regional.

El resultado de este crecimiento es que muchas de estas zonas se han diversificado y sirven a diferentes sectores,

aun cuando en sus inicios solo se dedicaban a unos pocos sectores en particular. Destacan por especializarse en importaciones y reexportaciones, las mismas representan el 55.03% y el 41.55% entre el 2015 y el 2019.

Gráfica 8 Porcentaje de importaciones, exportaciones y reexportaciones entre 2015 y 2019 en zonas francas de Dubái en porcentajes



Fuente: Gobernación de Dubái. Sección de investigación económica.

También se le considera como líder en el apoyo de los negocios y busca llenar un espacio en el comercio de mercancías, con una ubicación estratégica en esta región tan importante del mundo y que está en pleno auge económico. Aspira a mantener el dinamismo y mantener su crecimiento constante.

Los sectores más importantes de Dubái son el comercio que representa el 26% de sus actividades, con 65,000 empresas entre medianas y pequeñas que emplean al 21% de la fuerza laboral, seguido de la logística con 12.3%, servicios financieros con 10.20%, manufactura 9.2% y los bienes y raíces con un 7.2% según datos de la Cámara de Comercio de Dubái y la gobernación, como podemos observar a continuación este comportamiento ha sido constante.

Beneficios de las Zonas Francas:

Facilidades Logísticas: Destaca por las facilidades que ofrece para la logística y transporte de mercancía. Debido a que tienen fácil acceso al puerto de Jebel Ali y el aeropuerto de carga de Dubái, haciendo de la conectividad una de sus grandes fortalezas.

Facilidades para inversionistas: Los inversionistas que deseen establecer empresa en alguna de las zonas libres de Dubái, tienen una serie de facilidades que les permiten establecerse y vivir sin mayores inconvenientes en el país.

Zonas Francas de Interés Para Comercio Panameño:
Pueden ser de interés las zonas francas de:

- **Dubái Design City:** Se dedica a las industrias creativas.
- **Dubái International Financial Centre:** La cual permite la interacción entre empresas y servicios financieros.
- **DMCC:** Que se dedica a la comercialización de commodities, Es hogar del DMCC Coffee Center uno de los principales centros de distribución de café de la región.
- **Latin America Incubation Center:** Se dedica a apoyar a empresas latinoamericanas.
- **Zona Libre de Jebel Ali:** Una de las mejor ubicadas de Dubái, con fácil acceso al puerto de Jebel Ali y al aeropuerto de carga.
- **E-commerce City:** Zona Franca constituida y dedicada a apoyar a los pequeños comercializadores de e-commerce.
- **Dubái Global Connect:** ofrecen oficinas con salas de exhibición, y facilidades para los exportadores, los cuales asisten y tienen la capacidad de comprar y reexportar de manera rápida.

Impuestos Dentro de Zonas Francas: Las transacciones que se concretan dentro de la zona franca no están sujetas a impuestos, se aplican aranceles reducidos de 5% en mercancías importadas, sin embargo, muchos países son exentos por completo de los impuestos.

Licencias para Diferentes Actividades: Con la instalación de una empresa en zona franca de Dubái es posible tener acceso a varias licencias comerciales, estas habilitan a la empresa para operar en diversos sectores de la economía sin tener que generar diferentes patentes para cada una.

Puerto de Jebel Ali:

Para Dubái el puerto de Jebel Ali es de vital importancia como la puerta que permite el comercio a través de la región y el comercio global de mercancías. El mismo se localiza a 35 kilómetros al suroeste de Dubái, en el Golfo Pérsico, fue construido el 1970 e inaugurado en 1979, y se constituye en la actualidad como el puerto más grande de Medio Oriente es operado por DP World un holding perteneciente al estado y que opera 80 terminales en 60 países de los 5 continentes.

Con más de 4000 empleados activos el puerto de Jebel Ali maneja más de 50,000 TEU en sus patios diariamente, aproximadamente 35 barcos diarios desembarcan mercancía en el puerto, además cuenta con un portal electrónico que facilita el comercio en el cual registran más de 25,000 transacciones diarias, lo que lo hace uno de los puertos más dinámicos de la región.



Ilustración 2: DMCC Commodities centre



Ilustración 3: Zona Libre del Aeropuerto de Dubái



Ilustración 4: Dubái Design City

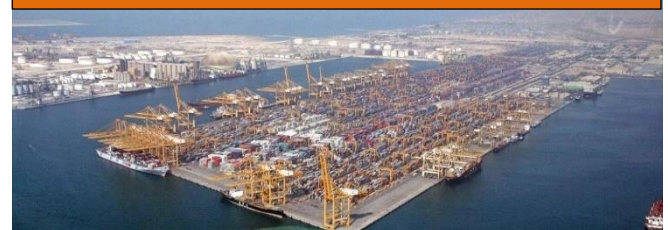


Ilustración 5: Puerto Jebel Ali

Facilidades para los Inversionistas.

Dubái ha hecho esfuerzos para estar entre los países que más facilita la inversión extranjera, esto lo ha logrado brindando facilidades a los inversionistas. Entre las más destacables podemos señalar:

- **Trámites Expeditos:**

En primer lugar, cabe destacar que el periodo en que una compañía o producto puede ser introducido al mercado de Dubái es relativamente corto, sin embargo, siempre se recomienda el apoyo de un experto local, esto debido a que a pesar de la celeridad de los trámites existen particularidades, en caso de que no se esté familiarizado con las mismas se puede dilatar el trámite mucho más de lo normal. Para conseguir una licencia comercial en EAU es relativamente fácil, en caso de que toda la documentación esté en orden la licencia puede estar lista en un periodo de entre 3 a 4 días hábiles.

- **Visas para Empresarios:**

Dubái también ofrece trámites de visas y facilidades para los empresarios que quieran establecerse. Entre las más recientes están las visas a 5 y 10 años para inversionistas. Estas visas también llamadas visas de socios de Dubái le da al derecho al portador de residir en el país, entrar y salir del mismo sin limitaciones durante el periodo de duración de la misma.

- **Exención de Doble Tributación:**

Los inversionistas titulares se vuelven sujetos tributarios de EAU por lo tanto no están obligados a tributar en su país de nacionalidad. Claro esto último está sujeto a las regulaciones del país de origen del inversionista.

- **Derecho a ID de los EAU.**

Con la Visa, el titular también tiene derecho a obtener un ID de los Emiratos Árabes Unidos, apertura de cuentas bancarias y acceder a planes locales de Data móvil entre otros.

Requisitos para Visados.

Para optar por una visa de Inversionista se debe tener participación en una empresa con mínimo de AED 72,000.00 o US \$20,000.00 o estar estableciendo una compañía por el mismo monto. En caso de que el inversionista esté estableciendo una compañía dentro de

alguna zona franca no estará sujeto a tener socios o participación local en la inversión de la compañía

Visas para Larga Estadía.

Dubái recientemente lanzó una nueva facilidad para los inversionistas que cumplan con criterios mínimos, se trata de las visas de larga estadía, un inversionista está sujeto a aplicar a visas de estadía de 5 y 10 años, esto depende del monto invertido en el país. El derecho a obtener esta visa puede extenderse a un cónyuge, hijos e incluye a varias categorías de empleados del inversionista aplicante.

- **Visa Larga Estadía 5 Años:** El aplicante para las visas de 5 años debe tener por lo menos una inversión de AED 5 millones en fondos de inversión, estar asociado a una compañía o proyecto de inversión con un mínimo de capital de AED 500,000.00.
- **Visa Larga Estadía 10 Años:** La visa de largo plazo a 10 años, se requiere tener inversiones mínimas por el monto de AED 10 MM ya sea en un fondo de inversión o una compañía que tenga como valor mínimo los AED 10 MM.
- **Visas Para Personas Con Profesiones Específicas:** También se otorgan visas para personas con talentos específicos como científicos, personal del campo médico, de investigación y técnico.
- **Visas de Inversión Residencial Y Jubilación:** Así como visas de inversión residencial y de jubilación para mayores de 55 años.

Todas estas visas y los trámites que conlleva son ejecutados y supervisados por la Dirección General de Residencia y Asuntos Extranjeros, que es la autoridad federal que se encarga de la legalización de los que aspiran a la ciudadanía, aduanas, seguridad portuaria y también de la entrada y salida de viajeros internacionales desde y hacia los EAU.⁶

Abrir una Compañía en Dubái.

Para la mayoría de los empresarios panameños la mejor manera de introducir su producto es por medio de un socio local o distribuidor con licencia ya que esto le apoyará para que pueda probar el mercado y posicionar el producto primero antes de hacer una inversión mayor,

⁶ Fuente: Invest In Dubai.

sin embargo, no está de más tener la información sobre el tipo de sociedades y la apertura de una empresa en los EAU. Para esto se recomienda que se contrate una firma consultora ya que pueden agilizar los trámites y apoyar para que los procesos se hagan de manera adecuada.

En Dubái Hay 3 Tipos de Empresas que se Pueden Abrir:

Sociedad de Responsabilidad Limitada (Limited Liability Company):

Si el empresario está planeando abrir un negocio de mantenimiento, hacer negocio de retail, restaurantes u otro tipo de comercio minorista, esta modalidad de apertura de compañía es la ideal, la ventaja es que tendrá acceso ilimitado al mercado local y la posibilidad de participar en licitaciones gubernamentales en su rubro, sin embargo, para este tipo de sociedad es necesario que por lo menos el 51% de las acciones de la compañía estén a nombre de un ciudadano local.

Datos para Tomar en Cuenta al Momento de Optar por Este Tipo de Sociedad:

- Determine el tipo de actividad, en Dubái existen más de 200 tipos de licencias a la que puede estar sujeta una actividad, escoger de manera errada puede dilatar el proceso.
- Determine los requisitos de la licencia. Esto dependerá de la actividad específica a la que se dedique y varía según la misma.
- Encuentre un socio o patrocinador local, según el asesor o la zona franca que elija para realizar la operación.

Empresas Onshore Zona Libre:

Si la intención del empresario es abrir una empresa que pueda operar dentro y fuera del territorio de EAU la mejor opción es abrir una sociedad para operar en una zona económica libre. Entre las mayores ventajas están; la exención de impuestos y sobre todo el hecho de que la propiedad de estas empresas puede ser 100% de capital extranjero, a diferencia de las de responsabilidad limitada, en la que deben tener participación de un socio local. También este tipo de licencia comercial facilita la obtención de una visa de residente en un proceso rápido.

Este tipo de empresa ofrece mayor flexibilidad que las de responsabilidad limitada por lo que es mucho más fácil el proceso de apertura de esta. Cabe destacar que el gerente o director de este tipo de empresas debe tener educación superior, rara vez se tiene dificultades para abrir una sociedad de este tipo.

Datos para Tomar en Cuenta al Momento de Optar Por Este Tipo De Sociedad.

- Determine claramente la actividad.
- Escoja la zona franca adecuada para la actividad que va a ejercer, la mayoría de las zonas francas se especializan en sectores específicos por lo que saber la zona franca más conveniente para su actividad es muy importante.
- Verifique que la licencia que requiere su negocio es una estándar o si tiene requerimientos especiales. Las zonas francas tienen departamentos legales que hacen la debida diligencia, también pueden brindar asesoría para agilizar los trámites.
- La apertura de cuentas bancaria también se hace debida diligencia por lo que se hace necesario que lo haga con el debido tiempo ya que ese trámite toma un tiempo moderado.
- Tomar en cuenta que el costo para este tipo de licencia está entre los US \$12,000.00 a US \$14,000.00 aproximadamente.

Empresas Offshore:

Estas empresas pueden ser de capital 100% extranjero sólo pueden operar fuera de EAU, además no pagan impuestos, sin embargo, tienen como limitante que con este tipo de empresa no se puede operar en el territorio de los EAU.

Datos para Tomar en Cuenta al Momento de Optar por Este Tipo de Sociedad:

Para este tipo de sociedad es necesario utilizar un agente autorizado.

Solo podrá operar fuera del territorio de los EAU

Para este tipo de licencias no están permitidas las actividades de Seguros, de banca o servicios financieros. Para abrir una empresa una persona natural debe convertirse en accionista, debe presentar su pasaporte para comprobar que su país no está sujeto a sanciones internacionales, siempre es necesario presentar referencias bancarias, para las empresas onshore es necesario que el director también tenga

diploma de educación superior mientras que para las offshore no es necesario.⁷

Esta manera de comercializar aplica para alimentos, así como para otras industrias, en caso de que el empresario quiera tener una base en EAU para comercialización y distribución, puede tomar como alternativa el abrir su compañía en la modalidad de Zona Franca, en la que tienen el derecho a tener el 100% de propiedad y la exención de impuestos le permitirá una fácil distribución del producto en la región.

- **Agente Mayoristas:**

Estos agentes en muchas ocasiones hacen las veces de importador y de Re exportador de productos debido a su alcance y cantidad de productos que suelen manejar, la mayoría se especializa en un rubro en particular, sin embargo, existen algunas excepciones en la que el comercio se diversifica. Estos agentes mayoristas son los encargados de suplir a los comercios minoristas que llevan el producto al consumidor final. En su mayoría tienen una gran capacidad de almacenaje y distribución y sobre todo experticia en el manejo de los procesos de introducción, de los productos a los mercados meta. También existen en el mercado los minoristas pequeños que no compran grandes cantidades de productos, sino que se encargan de suplir a comercios más pequeños.

- **Agentes de Representación:**

Son compañías que se dedican a asesorar a nuevas marcas en el mercado, apoyan con el registro de producto, modelo de negocio y con poner en contacto al productor con distribuidores locales. No se involucran en el proceso directamente, pero, tienen todas las conexiones locales con el fin de lograr la introducción de productos.

- **Importadores:**

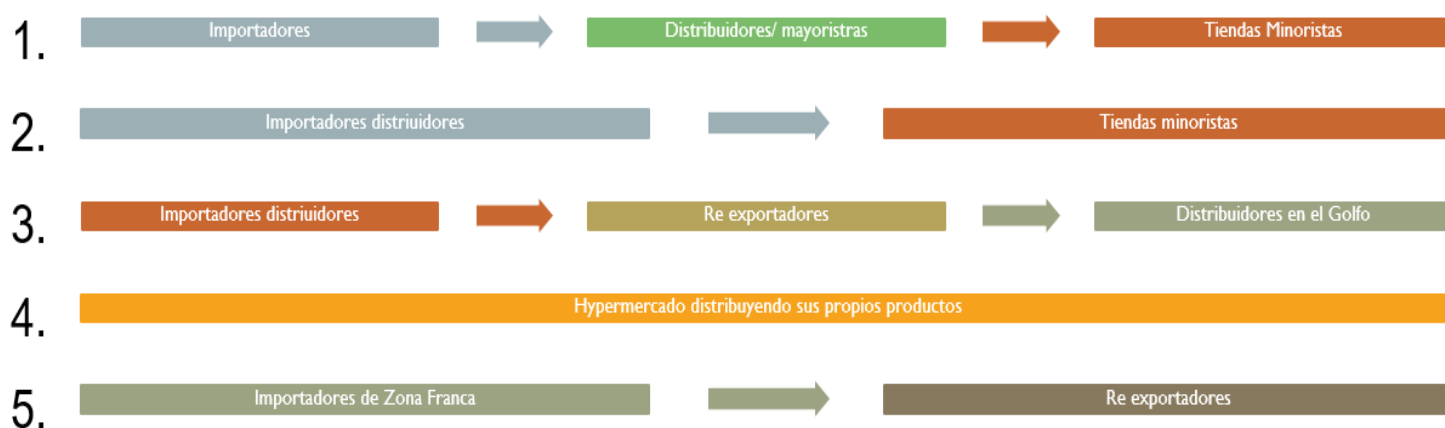
Apoyan a las empresas con todo lo referente a aduanas, introducción y los requisitos necesarios para que el producto se importe al país de manera adecuada. Buscar canales de distribución y promoción queda en manos del productor.

- **Re-exportadores:**

En su mayoría son empresas que se establecen en zonas francas y utilizan las ventajas de exención de impuestos para introducir los productos a diferentes mercados de la región.

Canales de Distribución:

Los canales de distribución en EAU como en todo mercado son de mucha importancia, estos apoyarán a los exportadores a realizar de manera eficiente su gestión de venta y comercialización de productos, específicamente para Dubái y los EAU. La mejor manera de comenzar a probar el mercado es la introducción por medio de distribuidores locales, los cuales apoyan al comerciante con el registro del producto delante de las autoridades de la Municipalidad de Dubái que solo se encargan de hacer las diligencias pertinentes en términos de revisión del contenido del producto, certificaciones y etiquetado correcto, sin embargo, hay más opciones de distribución en Dubái y los emiratos como veremos a continuación:



⁷ Fuente: Invest In Dubai

Promoción para Productos en EAU.

Teniendo en cuenta que ya están identificados los sectores en los que Panamá desea introducir sus productos, existen maneras de promocionarlos en el mercado Emiratí:

Ferias:

Dubái tiene la infraestructura necesaria para albergar eventos que promocionan los productos y servicios de los diferentes sectores económicos de interés. Solo en 2019 se celebraron 90 ferias con más de 54 mil empresas exhibidoras y más de 1.5 millones de asistentes. Existen páginas web que se especializan en calendarizar este tipo de eventos para promoción, por ejemplo “Even eyes”, que es una página web dedicada a destacar los eventos feriales en la ciudad, página web del Wolrd Trade Center, venue que promociona muchos de los eventos más importantes para el comercio e introducción de marcas.

Misiones Comerciales:

Las visitas comerciales han sido una herramienta útil que han utilizado las instituciones gubernamentales durante años, una visita de este tipo con la coyuntura actual puede traer grandes resultados. Con el conjunto de empresas adecuado y con una agenda estructurada es posible evaluar el mercado e incluso hacer introducciones directas.

Proyectos Individuales con Asesoría Local:

Existen empresas especializadas en la asesoría de marca e introducción a los EAU, estas empresas toman al empresario y lo guían por un proceso de visitas al

mercado final o meta, apoyan al empresario con la adaptación de la marca al mercado, asesoran con la posible estrategia de marketing y conectan al empresario con los actores clave del mercado.

Ventajas de Asesorías:

- Información directa y relevante acerca del mercado meta específicamente.
- Comparación in situ de productos sustitutos y competencia en el mercado.
- Desarrollar de manera personal los contactos que pueden acelerar el proceso de entrada al mercado.
- Obtener por medio de estas agencias un socio estratégico y de representación en el mercado ya sea que solo se requiera hacer un sondeo de prospectos o agendar reuniones con posibles compradores.



Ilustración 6: Visita de campo, Gulfood Manufacturing

Tabla 2: Estadística de exhibiciones de Dubái entre los años 2015 y 2019:

Indicadores	2015	2016	2017	2018	2019
Número de exposiciones	105	101	103	93	90
Número de expositores	53,547	51,711	56,457	54,917	54,390
Número de visitantes de la exposición (millones)	2,040	1,854	1,993	1,700	1,732
Número de reuniones y conferencias	272	182	230	253	238
Número de delegados para reuniones y conferencias	102,383	90,588	94,682	110,561	104,473
Número de otros eventos	60	57	50	49	51
Número de visitantes de otros eventos	666,462	851,092	784,170	770,699	792,557

Fuente: Gobernación de Dubái, informe macroeconómico, 2019



Sección 3

Oportunidades y mercado para productos prospectados:

Temas:

- Productos Del Sector Agroalimentario.
- Oportunidades en el Mercado Alimentario.
- Demanda de Productos Alimenticios.
- Consumo de alimentos en EAU.
- Oportunidades en el Mercado Alimentario.
- Tendencias
- Análisis de productos Específicos de Interés.

Productos del Sector Agroalimentario:

La importación de productos agroalimentarios tiene una gran oportunidad en los EAU, en una economía de servicios, cuya mayor industria es la petrolífera es natural encontrar que la importación de productos alimenticios sea un gran atractivo para los países interesados en colocar su oferta, el 50 % de los productos del sector agroalimentario que entran a EAU provienen de India, EE. UU., Arabia Saudita, Francia, Reino Unido, Nueva Zelanda, Países bajos, Italia. El otro 50% del resto del mundo.

Gráfica 9: Alimentos procesados y productos agroalimentarios importados a EAU entre 2015 a 2019 (En miles de USD).

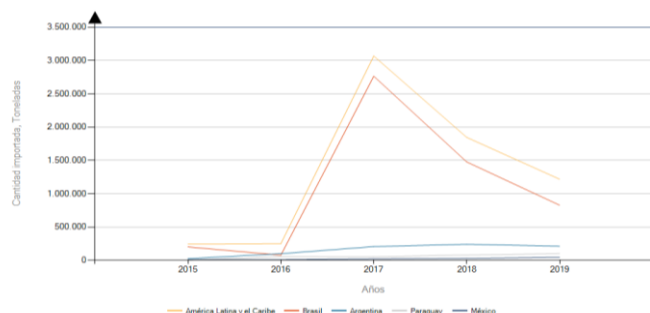


Fuente: Trademap, basados en cálculos de FCCE

América Latina:

En el caso de América Latina sólo ha representado el 6% del comercio de esta industria en los últimos 5 años, destacando países como Brasil, Argentina, Chile y México. Quienes representan el 96% de estas importaciones Latinoamericanas.

Gráfica 10: Exportaciones de Latinoamérica a LosEAU, Alimentos procesados, entre 2015 a 2019 (En miles de USD).

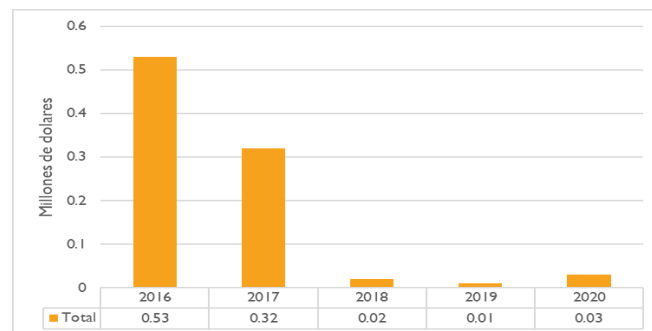


Fuente: Trademap, basados en cálculos del FCCE

En el caso de Panamá según datos de la página de inteligencia comercial del Ministerio de Comercio e

Industrias, El mercado de EAU no es un mercado tan activo como los demás, sin embargo, se ha mostrado importación de Piñas “ananás” y café tostado destacando sólo el año 2016 con una exportación a EAU.

Gráfica 11:Exportaciones de piñas “ananás” desde Panamá a EAU. Millones de dólares



Fuentes: Ministerio de Comercio e Industria, Intelcom.

Oportunidades en el Mercado Alimentario.

A pesar del fuerte golpe que dio la pandemia al sector de los restaurantes y hoteles, en la primera etapa post pandemia se proyecta que los emiratos sigan importando por encima de los 5.4 billones de dólares enfocados en productos alimenticios. En su mayoría provienen de Arabia Saudita, India y La Unión Europea.

Debido a las condiciones meteorológicas y clima desértico, la agricultura se dificulta debido a la escasez de recursos hídricos, por lo que la importación de productos agroalimentarios y provenientes de la transformación agroindustrial tienen mucha relevancia y oportunidad. Llegando a ser el doble de sus importaciones que las exportaciones reportadas, el 90% de su necesidad de alimentos es suplida por dichas importaciones.

Tendencias

Diversificación Culinaria: El alto grado de internacionalización de EAU, demanda una gran demanda por variedad de sabores y comida, por lo que se vuelve indispensable que se introduzca al mercado productos de la cocina internacional.

Conveniencia: Los EAU se vuelven una ciudad con un ritmo de vida sumamente agitado lo que hace que haya poca disponibilidad de tiempo para que las personas se dediquen a la cocina lo que abre la oportunidad a comidas preparadas.

Consumo de Alimentos Orgánicos y Más Saludables:
La agricultura local está enfocándose en la producción orgánica para diferenciarse de la amplia competencia que tienen con los productos importados.

Compras Online: Debido a la pandemia causada por el COVID 19, las compras on-line tuvieron un impulso del 200% en comparación al año anterior, haciendo de las compras online el nuevo normal de la economía local.

Demanda de Productos Alimenticios.

La estructura de la población Emirati es compleja ya que el 89% de la población es expatriada y el otro 11% es local, el 64% proviene de Asia de países como Filipinas e India. En la clase trabajadora también podemos encontrar en menor proporción países de África como Kenia, Sudáfrica, esta población emigra a EAU con el fin de suplir la escasez de mano de obra local, la mayoría

en edad laboral, en proporción de 3 hombres por cada mujer.

Los Perfiles Fácilmente se Pueden Clasificar de la Siguiete Manera:

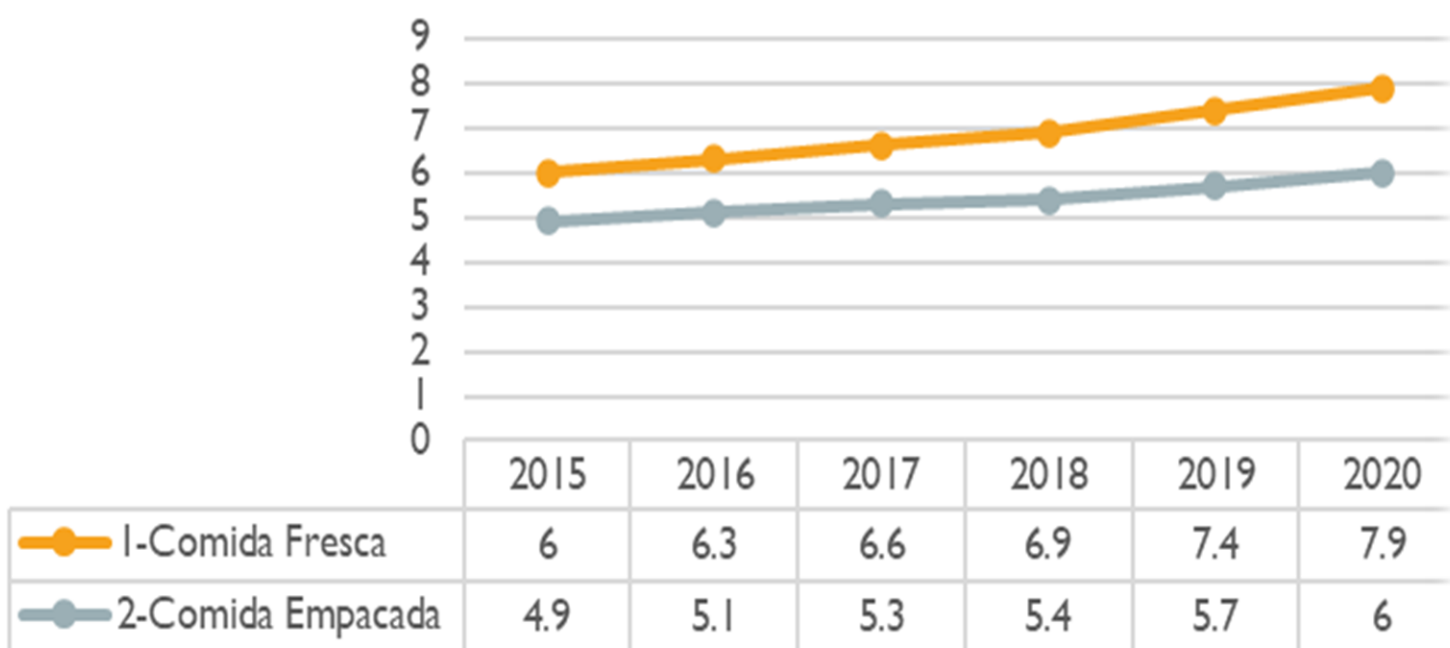
- Población expatriada de renta baja.
- Población expatriada renta media y alta.
- Población Emirati local de renta alta.

A estos fenómenos demográficos podemos sumar los esfuerzos de los EAU por generar mayor tráfico de turistas en una economía que tiene uno de los ingresos per cápita más elevados del mundo.

Consumo de Alimentos en EAU:

Según datos de Euromonitor Internacional, presentados por el economista Nizami Imamverdiyec de la Cámara de Comercio de Dubái, el sector de alimentos ha crecido en los últimos 5 años mostrando dinamismo en las ventas, solo entre 2019 y 2020 dio un crecimiento de 6.75% en las ventas, un crecimiento mayor al del PIB, en la categoría de productos frescos, mientras que para productos empacados se tuvo un crecimiento del 4%. Como lo podemos ver en la gráfica a continuación:

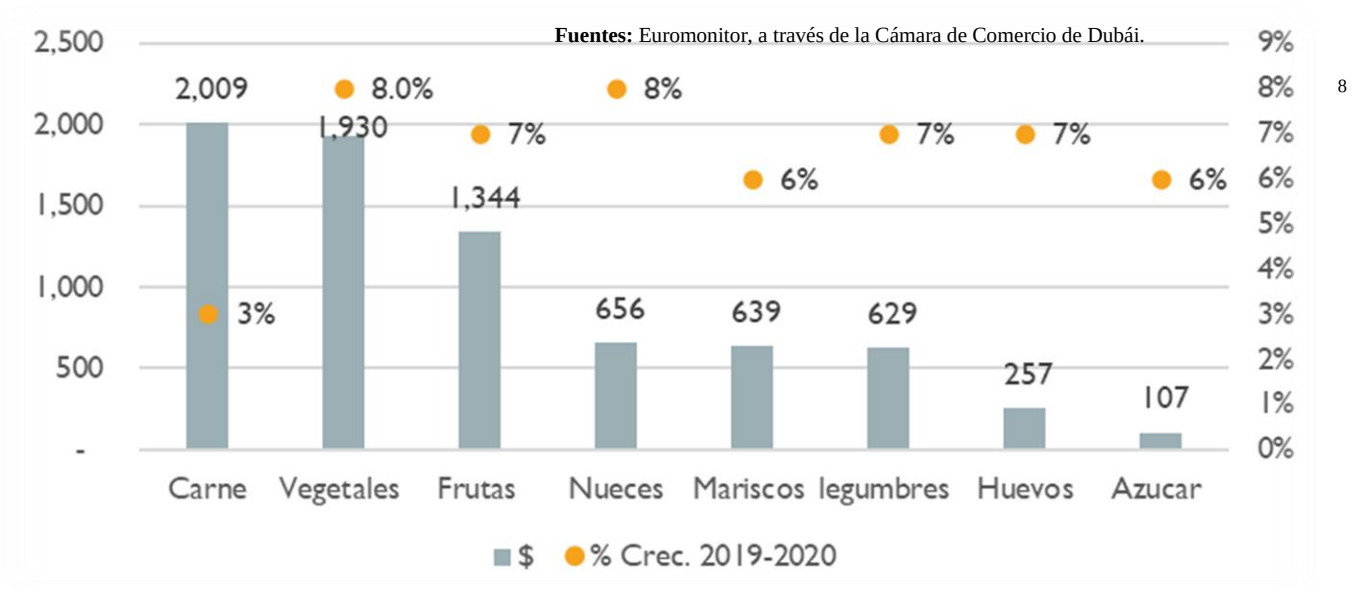
Grafica 12: Mercado EAU, ventas de comida fresca y empacada entre 2015 y 2020 expresada en millones de dólares. medido en %



Fuente: Euromonitor, a través de la Cámara de Comercio de Dubái

El COVID-19 provocó que los consumidores en general aumentaran en consumo de alimentos, por la creencia de la posible escasez de los mismos. En cuanto al crecimiento específico de los alimentos se pudo notar un aumento en el consumo de nueces y vegetales los cuales crecieron entre 2019 y 2020 en un 8%, lo cual indica que la población en general está direccionada al consumo de alimentos saludables.

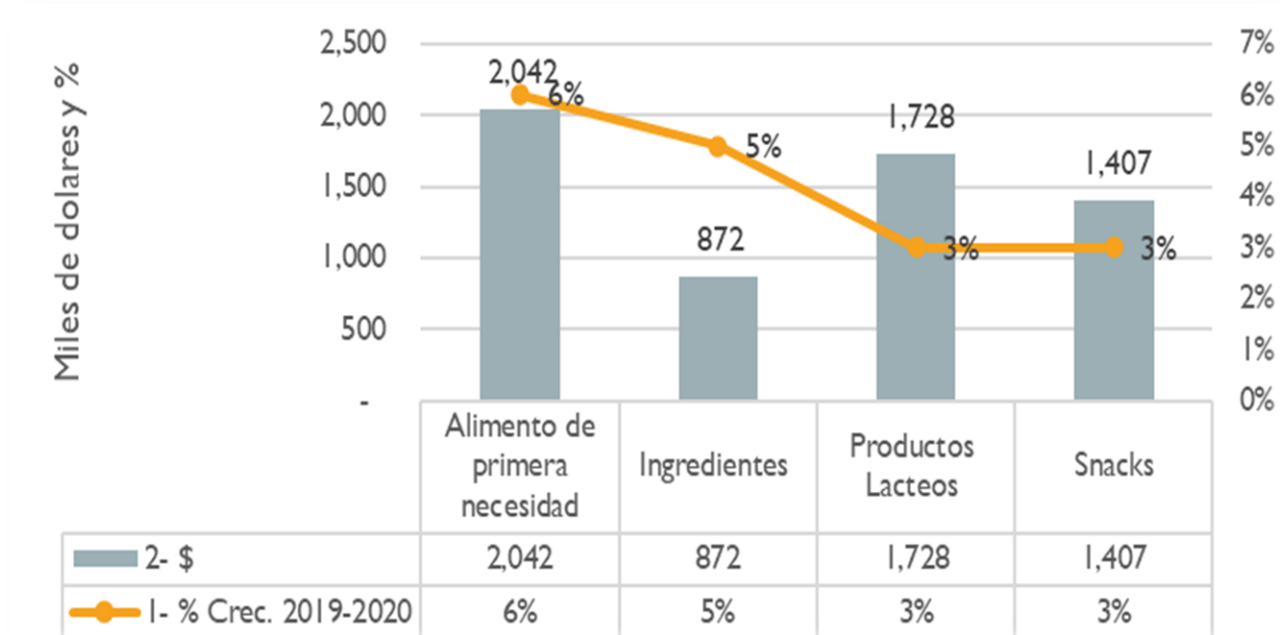
Grafica 14: Comportamiento de los alimentos frescos en 2020 y crecimiento 2019 vr 2020 (millones de dólares).



Fuentes: Euromonitor a través de la Cámara de Comercio de Dubái

En el caso de la comida empacada el panorama, no es distinto, se muestra un crecimiento considerable, lo cual también lo hace un mercado atractivo y con oportunidad de introducción de nuevas marcas.

Grafica 13: Tendencia de crecimiento 2019-2020 en % y miles de dólares, comida empacada EAU



⁸ Fuente: Euromonitor International, recuperado de seminario, como hacer negocios con EAU, Dubai Chamber of Commerce.

Análisis de Productos Específicos de Interés.

Café:

En el mundo se consumen en promedio 170 mil bolsas de 60 kilos de café al año de los cuales el 30% aproximadamente se consumen entre Asia, África y Medio Oriente según datos recientes recopilados de ICO.

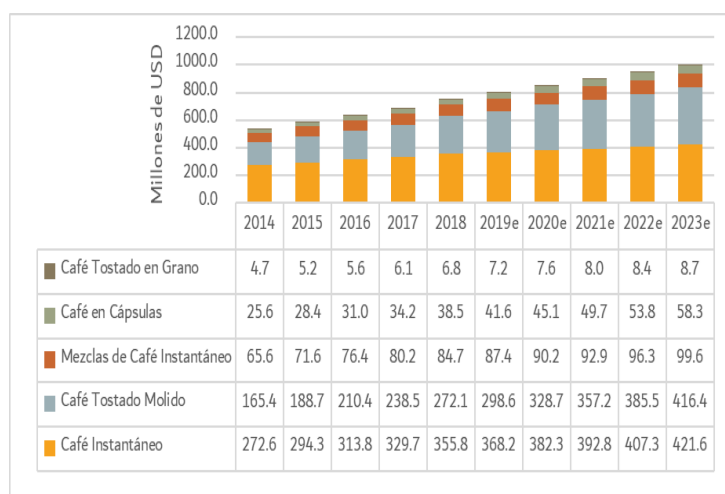
Los EAU se vuelve una elección lógica para la exportación panameña por dos razones primordiales,

la primera es, hay un mercado de más de 9 millones de personas que consumen en promedio 1.3 kilos café al año y dentro de ese nicho se encuentra una sección muy interesante que busca café de especialidad, siendo el Geisha Panameño uno de los más selectos y cotizados del mercado.

La otra razón es, que Dubái es el gran centro de distribución y exportación de Medio Oriente y de la zona geográfica del Golfo Pérsico la cual también muestra un gran consumo de café elevado.

El Mercado del Café en los EAU tiene una tendencia positiva en cuanto al consumo de café por lo cual se vuelve un destino de exportaciones sumamente atractivo para los productores, podemos observar que se estima un crecimiento constante en las ventas del 6% donde el consumo se concentra en su mayoría en Café Instantáneo y Café Molido representando 83% del mercado.

Grafica 15: Venta de café en el mercado de los EAU durante el periodo de entre 2014 2020 y proyección 2021-2023



Fuente: Euromonitor, proporcionado por la Cámara de Comercio de Dubái.

Cabe destacar que el café tostado que se importa a EAU proviene de marcas o tostadoras europeas que están comprando café verde de países de Latinoamérica. Por lo tanto, se visualiza la oportunidad de realizar importaciones directas eliminando así a los intermediarios.

También hay que considerar que se están popularizando las cafeterías de especialidad las cuales en su mayoría tuestan su propio café e incluso se toman el tiempo para visitar a las fincas de sus proveedores para corroborar la calidad de los procesos y del grano. El café instantáneo encabeza la lista de importaciones representando un 27% de más importaciones en 2018.

Grafica 16: Importación de café en los EAU entre el año 2014 al 2018 por tipo de café, en millones de US\$.



Fuente: Euromonitor, a través de la Cámara de Comercio de Dubái

Oportunidades para Productores de Café Panameño:

Re exportadores de Café Verde:

En EAU existe una considerable cantidad de tostadoras de café verde, las cuales se dedican a comprar café verde de diferentes regiones del mundo para posteriormente venderlo en el mercado local e internacional de tostadores de café. Incluso en algunos casos este reexportadoras tuestan su propio café y lo comercializan en cafeterías de especialidad. En su mayoría trabajan modelos de negocios B2B.

Tostadoras de Café:

Son comerciantes de café tostado, se dedican a comprar café verde de diversos orígenes para tostarlo en su manera particular y posteriormente venderlos en cafeterías de especialidad e incluso en supermercados. Estas compran su café a los distribuidores de mayor

capacidad o directamente a las fincas cafetaleras. Trabajan en modalidades B2B y B2C.

Cafeterías de Especialidad:

Estas compran café tostado ya sea comercial o de especialidad para vender al público en general por lo regular se manejan de manera B2C.

Supermercados e Hipermercados de la Localidad:

Este canal de distribución viene bien a los cafetaleros que han desarrollado su marca de café tostado ya sea en grano o molido para consumo masivo. Todas las cadenas de supermercados locales tienen exhibición y venta de café. Cadenas como Choitrams, Carrefour, Waitrose entre otras son las que más presencia tienen en el mercado. Con más de un 60% de exposición de la distribución del mercado de café comercial, el resto se encuentra en los minimercados y cafeterías que no son de especialidad.

Visita a Puntos de Venta:

- Las estanterías de los supermercados están en su mayoría ocupados por café instantáneo.
- El resto de la estantería está ocupada por cápsulas compatibles por Nespresso y con Nescafe.
- Hay presencia de arábica, tanto en granos y molidos en diferentes empaquetados. Los cuales buscan mayor presencia dentro del mercado, el agitado estilo de vida en los Emiratos se busca la inmediatez y lo más rápido es una cápsula de este tipo.
- Incluso los supermercados tienen sus marcas privadas, las cuales son tostadas fuera de EAU, con orígenes diversos. Pudimos encontrar café brasileño, turco, peruano y colombiano, comercializado bajo la marca Carrefour.

Presentaciones que Podemos Encontrar en el Mercado Retail:

Bebida de café lista para tomar.

- Estas bebidas de café preparadas se encuentran en la mayoría de los supermercados del país en presentaciones de entre 200 y 250 ml con precios que van desde los 8 hasta los 14 AED según el comercio.



Ilustración 8: Bebidas de café listas para tomar

Café instantáneo

- El café instantáneo es uno de los más populares en los Emiratos, esto debido a la rapidez y facilidad con que puede ser preparado.
- Se pueden encontrar gran variedad de ellos ya sea enlatado o en polvo en vidrio e incluso plástico. Esto depende de la marca calidad y estilo del mismo.
- Se le encuentran todos los supermercados presentaciones de entre 50 y 300 gramos. Con precios de 4 AED (\$1.08) hasta los 30 AED (\$8.17).



Ilustración 9: Café instantáneo

Cápsula de café adaptada para máquinas Nespresso

- Una presentación popular en el mercado son las de marcas diversas las cuales comercializan sus cápsulas como compatibles con las máquinas Nespresso.
- El costo de la caja que contiene entre 10 a 12 cápsulas está entre los 25 AED (US\$6.81) y 36 AED (US\$ 9.80) según la categoría marca y sabor del café.

Ilustración 10: Café en cápsulas

Café con empaque sellado

- Paquetes de entre 200g a 250g, con precios comerciales que van desde los 26 hasta los 40 AED según la categoría marca y origen del café. En esta presentación se pueden encontrar café tostado y molido.
- En la mayoría de los supermercados se pueden encontrar café de origen americano, sin embargo, el mismo es tostado en Europa para su exportación a EAU.

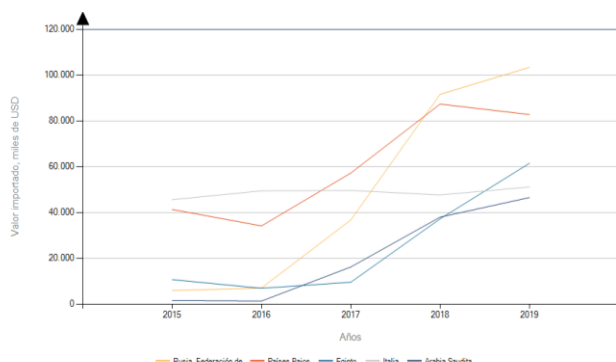


Ilustración 7: Café empaque sellado

Chocolate y Cacao.

El chocolate es muy bien comercializado a nivel mundial en los EAU no es la excepción, llegando a las 55 mil toneladas importadas durante el año 2020 en todas sus presentaciones. Teniendo un 3% de crecimiento en los últimos 5 años, el mayor exportador de chocolate y sus derivados son los Países bajos seguido de Italia, Alemania, Rusia, Turquía y Reunión Unido los cuales representan el 53% del mercado, post pandemia de estima que su crecimiento seguirá constante.

Gráfica 17: Importaciones de cacao y sus derivados entre 2015 y 2019



Fuente: Trademap: con datos de CFCE

Tendencias de Consumo:

Si bien hay chocolatería de confitería, en la región existe un mercado que le busca es chocolate de especialidad, por ende, se puede encontrar tiendas de alta chocolatería en los malls como Mall of the Emirates y el Dubái Mall,

El consumidor Emiradí siempre ha visto el chocolate como regalo, la especialización del público en general ahora se enfoca más en la textura, sabores e incluso olores por lo que las oportunidades de mercado se encuentran en la especialización, gourmet.

Como en otros productos comestibles se observa una tendencia al consumo de productos saludables, con el chocolate no es la excepción, cada vez es más creciente la cantidad de consumidores que buscan mayor concentración de cacao en los chocolates que consumen.

Oportunidades Regionales para el Cacao Y Chocolate desde Dubái:

El DMCC está a punto de lanzar su DMCC cacao centre. Que planea en inicio incubar un grupo selecto de productores de cacao, este lugar representa el siguiente paso de expansión de DMCC y la idea es convertir a

Dubái en el centro de operaciones global del comercio de cacao.

Ahora que han desarrollado a los niveles que ven su centro café y té, el siguiente paso lógico, es apuntar al cacao, esto según palabras del CEO del DMCC Ahmed Bin Sulayem. También considera que la demanda del



Ilustración 11: DMCC Coffee Center, CEO Ahmed Bin Sulayem

cacao y sus derivados está subiendo y es un buen momento para planear estrategias para un desarrollo sostenible en el comercio del cacao.

Oferta:

En los supermercados de puede encontrar gran variedad de chocolates con una concentración que va entre los 45% hasta el 90% según la marca y el origen sus precios pueden varias entre los AED 20 (US\$5.44) por hasta los AED 40.00 US\$10.89 por barras de 90 gramos, podemos ver algunos ejemplos de estantería:

Chocolaterías De Especialidad.



Estanterías de supermercados y confiterías



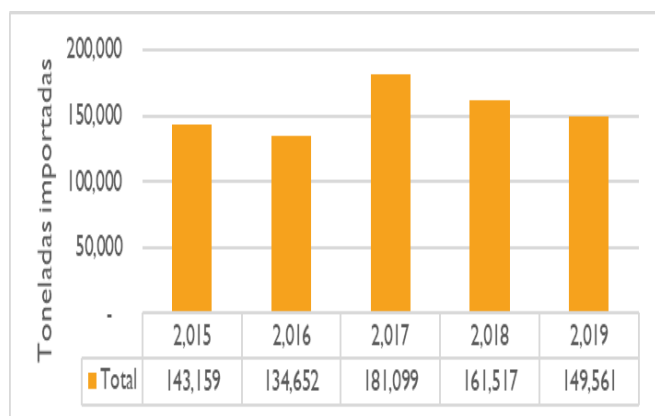
Ilustración 12: Estanterías locales comerciales Chocolate

Por ejemplo, solo en Dubái mall existen más de 14 chocolaterías de especialidad, que ofrecen chocolates con entre 45 y 90% de cacao a AED 50 por kilo. US\$13.62 una de estas es Candylicious que comercializa al detal todo tipo de confitería, sin embargo, también ofrece una selección de chocolates de especialidad de origen Belga, Italiano, alemán, entre otros.

Agua Embotellada:

Los EAU es uno de los países con mayor consumo de agua en el mundo y debido a su posición geográfica el agua de manantial o de fuentes subterráneas es un bien escaso, Esto hace que el agua embotellada sea uno de los productos con mayor aceptación, Según datos recopilados del centro de competitividad Los EAU importaron en promedio 154 mil toneladas de agua entre 2015 y 2019. Lo que lo hace un destino atractivo para introducir marcas de agua de origen natural. La mayor cuota de mercado en cuanto a volumen de importaciones pertenece al país vecino Omán, sin embargo, las aguas más cotizadas debido a su origen natural provienen de Francia, Italia, Turquía y Países Bajos que tienen una cuota de mercado del 77% en 2020 según cifras del CCE de Emiratos Árabes unidos.

Gráfica 18: Comportamiento de importaciones de agua natural, mineral y gaseada.



Fuente: Trade map, basados en cálculos de Federal Competitiveness and Statistics Authority de UAE.

Mercado del Agua Embotellada:

En los hogares de los EAU se consume agua del grifo, la misma es agua desalinizada la cual tiene un sabor no tan agradable al paladar, es por tal razón que la población está acostumbrada a comprar agua embotellada para beber y cocinar. El agua desalinizada contiene más sólidos disueltos que el agua de otra vertiente no tiene.

Con el clima desértico de los Emiratos que pueden llegar a temperaturas de más de 50 grados en algunas ocasiones el consumo de agua embotellada ha sido crucial. la diferenciación del producto también ha sido un factor clave para la diferenciación de marca, por lo cual no solo cuenta el origen como muestra de estatus sino también el tipo de embotellado que manejan algunas marcas. Hay que destacar que aproximadamente el 90% de la importación de agua embotellada se destina a la re-exportación.

Algunas comercializan su marca por medio de envases de vidrio, plástico y otras que solo lo hacen con envases de vidrio. Y regularmente se encuentran en la mayoría de los supermercados de la

Visita a puntos de venta:

- En cada punto de venta visitado se pudo observar que la mayoría de las aguas comercializadas son las locales, con precios muy competitivos. Sin dejar de lado las aguas importadas, que en su mayoría son agua natural, mineral. En las estanterías de los hipermercados se pueden encontrar por lo menos 10 a 15 marcas de agua diferentes entre sus diferentes variedades.
- Entre las aguas embotelladas de importación que se encuentran en cada uno de los supermercados tenemos Voss, Fiji y Evian, Al ain entre otras.
- Una marca local que tiene mayor mercadeo, en televisión, redes y eventos deportivos es Ain Dubái.
- EAU es un mercado que se apoya mucho en la innovación, para el mercado local la marca Voss tienen canales de venta directa, en el que los interesados pueden entrar a su página web y personalizar sus botellas, o incluso comprarlas con motivos de temporada como se puede ver en la siguiente imagen:



Ilustración 13: Captura página web, Voss UAE, botellas personalizadas

Presentaciones que Podemos Encontrar en el Mercado Retail y Restaurantes:

Agua embotellada: botellas de PET



Ilustración 15: Referencia de mercado embotellado PET

Botellas de vidrio

- En los EAU el agua también pasa a ser un producto diferenciado, por medio del envase, por lo cual podemos encontrar en supermercados y restaurantes marca de agua mineral o artesiana en envase de vidrio.
- Los precios no varían vs su contraparte botellas de plástico. Agua mineral de 200ml puede comprarse desde 1 AED en el caso de la marca Sigma específicamente.



Ilustración 14: Referencia de mercado, embotellado de vidrio

Muchas de las marcas locales de agua pasan por una serie de procesos de purificación y desalinización antes de llegar al mercado por esa razón son más económicas que las marcas importadas que provienen de fuentes naturales de agua dulce. Existen más de 30 marcas en el mercado entre locales y extranjeras, además de las marcas privadas que comercializan los hipermercados por ejemplo Carrefour, Lulus y Waitrose.

Las presentaciones que se encuentran en el mercado en cuanto a tamaño son entre los 200ml hasta las 1.5 litros.

Requisitos Específicos de Entrada.

Como todo producto debe pasar por el departamento de Food control de la Municipalidad de Dubái organismo encargado de la seguridad de alimentos en el país.

Referencia de Mercado:

Agua embotellada Fiji se encuentra en la mayoría de los puntos de venta:

			
330ML	500ml	700ML (Sport cap)	1litro
AED 3.80 (US\$1.05)	AED 5.50 (US\$1.49)	AED 9.00 (US\$2.45)	AED 8.60 (US\$ 2.34)

Ilustración 16: Precios de referencia con base precio de venta retail marca Fiji

Mercado de las Salsas y Conservas.

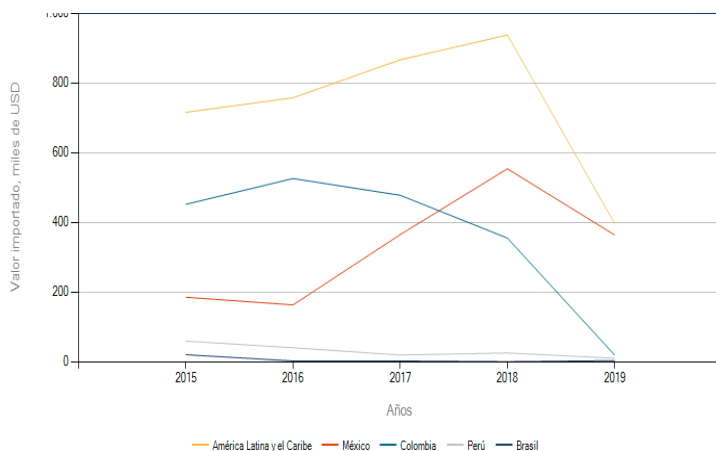
Una de las oportunidades destacadas se encuentra en el mercado de las salsas y conservas, Los Emiratos es un país con más de 200 nacionalidades y el 85% de la población es conformada por expatriados, por lo tanto hay una diversidad culinaria increíble que destaca por sus sabores, las salsas y aderezos de vuelven esenciales para complementar esto, Restaurantes, hoteles y supermercados utilizan consumen y distribuyen salsas de la preferencia del público en general, esto lo evidencian las 46,045 toneladas importadas de salsas y condimentos para prepararlas en 2020 un mercado de USD \$150 mm anuales, entre los cuales destaca la participación del 27.6% proveniente de Estados Unidos, otros que llevan participación de mercado con Filipinas con el 10.5% India con un 7.1% y Reino Unido con 6.2%. La tasa de crecimiento anual es del 3%.



Ilustración 18: Nando's Salsa Garlic.

En cuanto a América Latina se trata de un mercado en crecimiento, donde podemos observar que las salsas y aderezos mexicanas han tenido una gran aceptación en el mercado, por lo cual podemos ver un incremento exponencial, sobre todo en entre 2017 y 2018 con la introducción de marca “La costeña” buscando ampliación de sus canales de distribución y su presencia en el mercado. Por lo contrario de Colombia que ha mostrado un debilitamiento de sus importaciones a EAU.

Grafica 19: Comportamiento de Preparación de Salas preparadas y condimentos en los EAU, entre 2015 a 2019. (en miles de US\$)



Fuente: Trade map

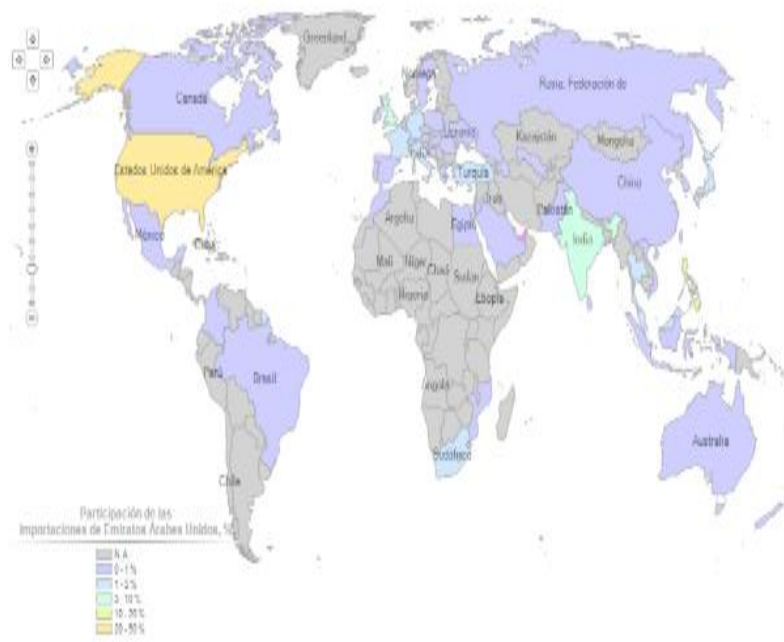


Ilustración 17: Mapa de Importaciones a EAU salsas y condimentos

Mercado Potencial de Salsas:

El mercado de las salsas tiene mucha popularidad, este mercado de salsas y condimentos mostró comportamientos interesantes en los últimos 5 años.

- Crecimiento del 8.03% en los últimos 5 años.
- Destaca 2018 con un mercado de 167 millones de Dirhams.
- Las salsas picantes tienen gran popularidad en comparación a los demás aderezos para comida, las estanterías de los supermercados tienen mayor presencia de estas.

- Los sabores de las salas y sazónadores corresponden a especias por lo que hay una gran oportunidad de introducir salsas con sabores a frutas tropicales y otros sabores distintivos de Latinoamérica.
- **Barreras Arancelarias:**
Solo se paga el 5% por la importación como arancel.

- **Barreras no Arancelarias:**

Debe seguir todas las guías de envasado etiquetado y composición e ingredientes que dicta la ley de seguridad alimentaria de EAU.

Salsas Picantes

En las salsas picantes se pueden encontrar marcas de varios orígenes y tamaños de 60ML desde 7.50 AED (US\$2.00) hasta presentaciones de 350.00ml 37.50 AED (US\$10.00).

Marcas como Nando's y Tabasco tienen tres variantes de sus salsas picantes entre ligera, media y extra-picantes.

Conservas:

En el mercado existen innumerables opciones de conservas de vegetales, frutas, legumbres y hortalizas.

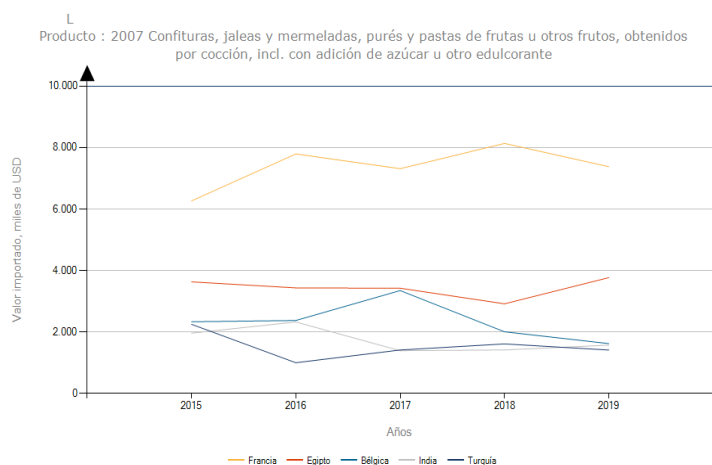
Es un mercado inexplorado por Panamá, sin embargo, otros países como, Perú ya tienen presencia en él, con productos como jalapeños, espárragos entre otros. Este mercado está dominado por países asiáticos.

Mermeladas y Pure:

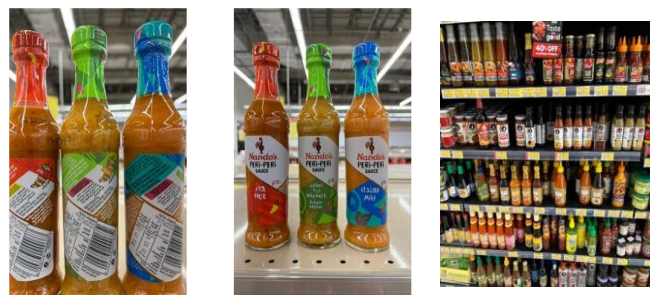
Este es un mercado que importa anualmente a EAU en promedio unas 20 toneladas de producto entre mermeladas de frutas y purés de cualquier tipo procesado cocinado y con algún endulzante añadido, este mercado es dominado por Francia, Egipto, Bélgica y Turquía entre estos se llevan el 50% del mercado.

En cuanto a Latinoamérica solo representa el 3% del total de importaciones siendo Ecuador, Costa Rica y Brasil los que exportan este tipo de productos a EAU.

Grafica 20: Importaciones de EAU pures y mermeladas



Fuente: Trademap con información de CCI



Visita a Puntos de venta.

Ilustración 20: Fotografía, Visita de campo estanterías, Lulus Market



Ilustración 21: Visita de Campo, estanterías Choithrams, Dubai

Kraft 480g AED12.10 (US\$3.29) 	HP Honey BBQ Sauce 465g, AED13.90 (US\$3.78) 	American Garden BBQ Honey 510g 	Heinz Classic Barbecue Sauce 480g AED12.10 (US\$ 3.30) 
HP salsa BBQ 465g AED21.25 (us\$5.79) 	Kraft 510g AED8.95 (US\$2.71) 	Salsa BBQ - La mayoría de las marcas de este tipo de salsas son de procedencia Estadounidense y Europea . Con marcas como Hellman's, Kraft, American Garden. - Entre sus variedades hay original, picante y miel e incluso con Ajo. - No se encontraron adiciones de frutas a este tipo de salsas - Los precios para una presentación de 480g empieza desde 11 AED hasta los 15 AED que pueden ser USD \$ 3.20 hasta los USD 3.50 depende de la marca y el origen.	

Ilustración 19: Precio de referencia salsas BBQ, EAU

Ilustración 24: Precio de referencia para salsas picantes del mercado, marca Man

Precios de referencia conservas.	Marca:	Producto:	Gramos	Precio AED	Precio US\$	Origen
	Al Jazeera	Mango Encurtido	400g	16.30	4.44	EAU
	Al Jazeera	Kuwaiti Mabooch Green Pickle	500g	15.90	4.33	EAU
	Eastern	Garlic Pickle	400g	9.70	2.64	India
	Shan	Ginger Pickle	400g	6.70	1.82	Pakistán



Ilustración 22: Precio de Referencia, conservas, diferentes marcas

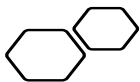
Referencia de precios para Pastas. Provenientes de Nestle España



Precio de referencia Pastas				
Marca:	Producto:	Gramos	Precio AED	Precio US\$
Maggi	Khaleeji Cooking Paste	200g	7.80	2.13
Maggi	Cooking Paste 7 Spices	200g	7.90	2.15
Maggi	Coriander & Garlic Cooking Paste	200g	7.80	2.13
Maggi	Pesto Sauce	215g	15.60	4.25



Ilustración 23: Precios de referencia, Pastas y aderezos



Precios de referencia Salsas picantes. marcas: Nando's y Tabasco



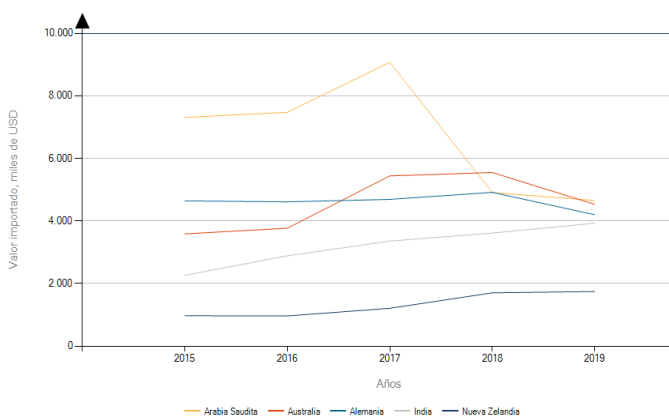
Referencia para salsa picante.				
Marca:	Producto:	Gramos	Precio AED	Precio US\$
Tabasco	Pepper Sauce	60ml	9.70	2.64
Tabasco	Pepper Sauce	150g	20.40	5.56
Tabasco	Pepper Sauce	350ml	27.70	7.55
Nando's	Traditional Extra Hot Peri Peri	250g	14.70	4.01
Nando's	Mild Peri-Peri Sauce	250g	15.00	4.09
Nando's	Herb Peri-Peri Sauce	250g	13.50	3.68

Mercado de las Mieles.

Los EAU son un mercado pequeño en término de cantidad de personas, sin embargo, la cantidad de importación de mieles ha ido incrementando a lo largo de estos últimos años. Sobre todo, la de mieles naturales. Un mercado de 35M de dólares americanos en el 2020 según datos de UN Estadísticas, en el que Arabia Saudita, India, Hungría tienen el 50% de las importaciones a EAU.

A pesar de la tendencia negativa en las importaciones, siguen siendo un mercado interesante.

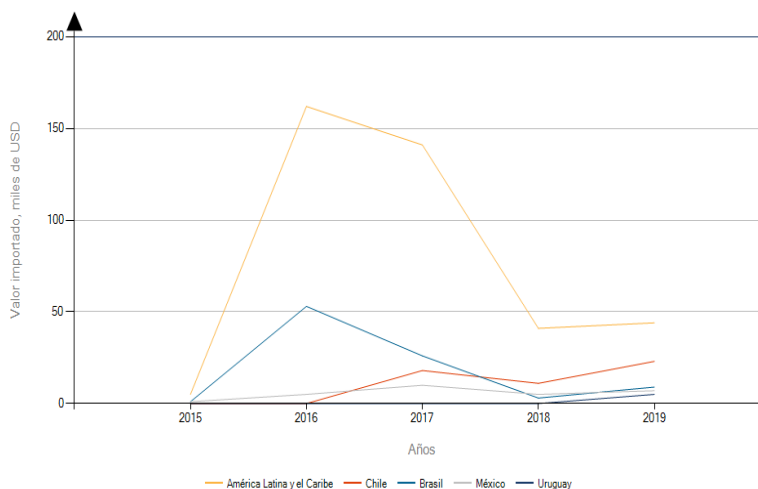
Gráfica 21 Importaciones de miel natural a los EAU entre 2015 y 2019.



Fuente: Trademap con datos de UN estadísticas.

Mientras Latino America, no tiene mucha participación en el mercado siendo Brasil el país con mayor importación seguido de Chile, sin embargo, estos países han importado constantemente al país del Medio Oriente

Gráfica 22 Importación de Miel, países Latinoamericanos, entre 2015-2019 en miles de dólares.



Fuente: Trademap con datos de UN estadísticas.

Características del Mercado.

- Este es un mercado de conocedores de miel y aprecian el origen, alimentación y propiedades nutricionales de las mismas.
- Buscan la variedad más natural y prefieren las variedades orgánicas, evitando cualquier tipo de alteración en la misma.
- Entre las variedades más especializadas se encuentran en la mayoría de los malls realizando pruebas de su producto.
- Pronto en Dubái tendrá lugar en febrero próximo la 6ta edición del festival de miel de Hatta en donde los amantes de la miel pueden ver las diferentes variedades que se comercializa.
- En EAU hay una gran oferta de por lo que tomamos como referencia una marca en particular la cual comercializa una gran considerable cantidad de mieles y siropes, se trata de la marca Nectaflo, con producto de origen Suizo.



Ilustración 25: Quinta edición Festival de mieles en Hatta.

Referencia de mercado:
mieles en EAU de la
marca Suiza Nectaflo

Marca	Producto	Gramos	Precio AED	Precio US\$
Nectaflo	Natural Blossom Squeezer Honey	500g	24.20	6.59
Nectaflo	Natural Forest Honey	500g	42.00	11.44
Nectaflo	Organic Swiss Pear Syrup	500g	42.40	11.55
Nectaflo	Black Forest Honey	500g	75.60	20.60
Nectaflo	Natural Acacia Honey	250g	33.30	9.07
Nectaflo	Royal Jelly Squeeze	250g	67.30	18.34
Nectaflo	Natural Mountain Honey	500g	42.70	11.63
Nectaflo	Honey Blossom Jar	250g	15.00	4.09



Ilustración 26: Precios de referencia retail, Mieles Nectaflo,

Se pueden encontrar variedades de envasado en vidrio y plástico, según la marca y variedad de miel



- En el mercado se encuentran presentaciones desde 33g con valor de 2.45 AED (US\$0.75) hasta presentaciones de 3kilos por 150 AED (US\$ 40). Esto depende de la marca y el origen del producto.

También se pueden encontrar presentaciones en vidrio de 125g, 250g,300g,500g y 1lt .

Dentro de los supermercados también se encuentra polen de abeja y panales, estos últimos de marcas turcas en presentación de 400G por 35 AED (US\$9.50)

Ilustración 28: Referencia Empacado, Mieles, EAU



Visitas de campo

- El mercado de la miel en EAU es dinámico, puedes encontrar puestos en medio de los centros comerciales en los que es posible probar el producto y se Brinda mayor información acerca del mismo.
- Las estanterías en los hipermercados como Lulus, Carrefour, Choitrans y Waitrose, siempre tienen gran variedad de marcas de orígenes diversos.

Ilustración 27: Visita de campo, Mieles en estanterías y Centros comerciales. Dubái

Frutas Frescas.

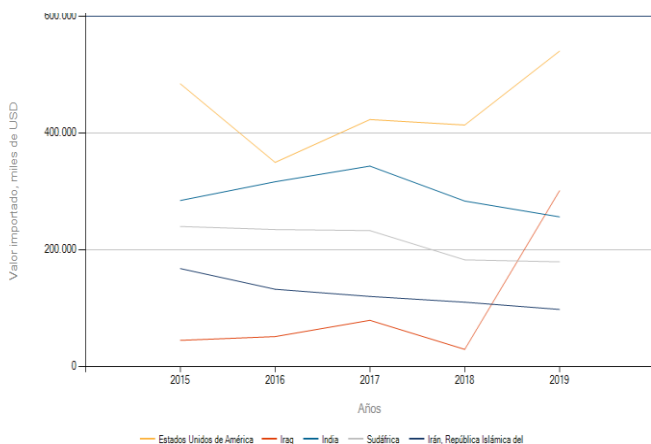
El mercado de frutas de los Emiratos es de más de US \$2000 mm de dólares anuales en los que los principales importadores son Estados Unidos, India e Irak, sin embargo, también en este apartado tenemos representación de países de América que está importando a los Emiratos de manera constante.



Ilustración 29: Mercado de Dubai.

El mercado de los EAU comprende más 1,9 millones toneladas, nuevamente las condiciones climatológicas juegan un papel crucial, haciendo que las importaciones sean la principal fuente para suplir las necesidades del mercado ya que la producción local es muy poca y en algunos casos inexistente.

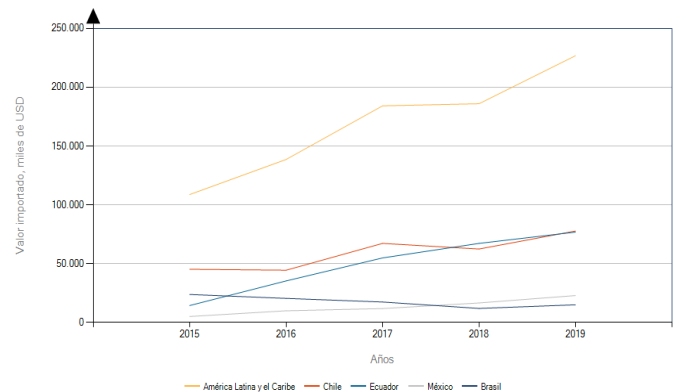
Grafica 23: Valor importado de frutas entre los años 2015 y 2019 expresado en miles de dólares.



Fuente: Trade map, basados en cálculos de Federal Competitiveness and Statistics Authority de UAE

Existe un mercado considerable para las frutas tropicales, nicho de mercado en el que Panamá tiene poca participación en comparación al resto de países de la región con US\$64 mil, que corresponde a importación de piña. Destaca México y Brasil como los países que en conjunto son constantes en sus importaciones a los EAU con.⁹

Gráfica 24: Importación de frutas de países latinoamericanos durante 2020 en miles de dólares



Fuente: Trademap con datos extraídos del CCE de EAU.

Datos importantes para considerar para la importación:

- **Distribución del Mercado Local:** El mercado de las frutas está segmentado en 49% en mercados minoristas como Carrefour, Lulus y Waitrose, mientras que el otro 51% está repartido en el sector hoteles, restaurantes y cafeterías.



Ilustración 30: Fresh Fruits, sucursal V&F Market, Municipalidad Dubái

- **Calidad y Precio:** Las importaciones por del sureste asiático y del país de la zona son significativamente más económicas, sin embargo, también la calidad del producto es baja, mientras que las importaciones provenientes de Europa y América son de frutas de mayor calidad por ende su precio se incrementa.

⁹ Fuente: Trademap

- **Estructura Arancelaria:** Para la venta de frutas dentro de EAU también se paga el arancel de 5% y ahora se le adiciona el impuesto IVA al momento de la compra. A pesar de esto los márgenes comerciales son considerables.



- **Barreras no Arancelarias:** Los EAU tienen como consigna mejorar su Índice de Seguridad Alimentaria, y está alineando los esfuerzos para lograrlo, en junio del 2021 se lanzó la iniciativa para que los alimentos que entren al territorio sean de la mayor calidad posible. Este punto debe ser considerado por los importadores al momento de evaluar la mercancía a exportar.
- **Centro de Importaciones y Reexportaciones:** En Dubái existe el mercado de frutas y

legumbres el cual es administrado por la Municipalidad de Dubái sirve como centro de logística para empresarios dedicados a la importación y re-exportación de fruta fresca y procesada. Actualmente por medio de este centro de logística se importan más de 11,000 toneladas de fruta fresca de la cual se reexporta entre el 30% al 40%.¹⁰



Ilustración 31: Mercado de vegetales y frutas de Dubái

Precios de Preferencia Frutas Tropicales Mercados de Dubai.

Piña de Filipinas
AED 13.00 (US\$3.54)



Naranjas de USA
AED 22.25(\$6.06)



Guineo de Ecuador
AED 6.75 (US\$1.83)



Melón Rock de Iran
AED 22.25 (US\$6.06)



Sandia de Iran
AED 9.50 (US\$2.58)



Mango de Peru
AED 21.20
(\$US 5.77)



Aguacate
de Mexico
AED 35.00 (us\$9.80)



Maracuyá Sri Lanka
AED 21.50 (us\$5.85)



Limonos de la India
AED 7.60 (us\$2.60)
Por



Papaya Filipinas
AED38.40 (US\$10.46)



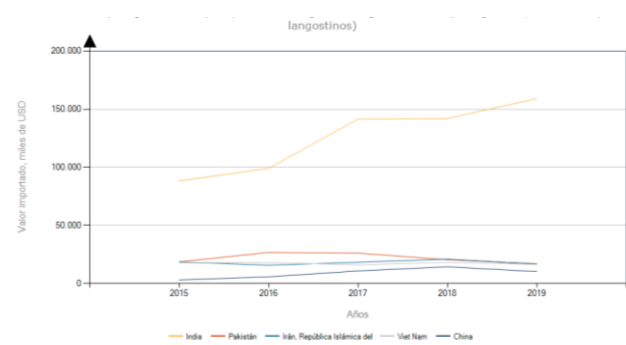
Ilustración 32: Precios de referencia frutas tropicales, hipermercados de Dubái

¹⁰ Fuente: Icesx

Camarones

La industria del camarón y crustáceos en EAU representa una importación de más de 32 mil toneladas ubicándolo como el país número 16 en importación de este producto a nivel mundial en 2020 según datos de UNDS, este aporte en las importaciones proviene en manera principal de países como Irán, Pakistán, Ecuador este último destaca ya que en años anteriores no había tenido impacto en sus importaciones de camarones en las estadísticas.

Grafica 25: Tendencia importación de camarones y langostinos congelados partida arancelaria 030617



Fuente: Trademap

El consumo per cápita en el territorio emiratí alcanza unos 33 kilos de pescados y mariscos anualmente, lo que lo convierte en un mercado con un consumo por encima del promedio.

Por otro lado, no solo EAU es un mercado prometedor el consumo de mariscos en todo el territorio del Golfo se proyecta a alcanzar las 900 mil toneladas lo que sobrepasa por mucho la producción local que se estima en las 392 mil toneladas dando oportunidad a las importaciones. EAU representa el 19% de la producción regional.

Dentro de los participantes importantes del mercado de importación de mariscos en Medio Oriente está Sahar Enterprise quienes manufacturan y distribuyen más de 300 productos a lo largo de 20,000 establecimientos en todo GCC¹¹.

Barreras Arancelarias

Para los camarones no existe arancel de importación por lo que sólo deben considerarse las barreras no arancelarias y márgenes de distribuidores e importadores durante su comercialización.

Barreras no Arancelarias

Es mandatorio que todo producto de mar cuente con su certificado sanitario de origen, además de hacer una evaluación de calidad y composición por parte de la autoridad competente en este caso el "Food Control Department" de la municipalidad de Dubái.

Se debe tomar en cuenta que dentro de las restricciones se prohíbe en la dieta de los alimentos de mar ningún elemento de origen porcino, los mariscos no tienen obligatoriedad de certificación Halal.

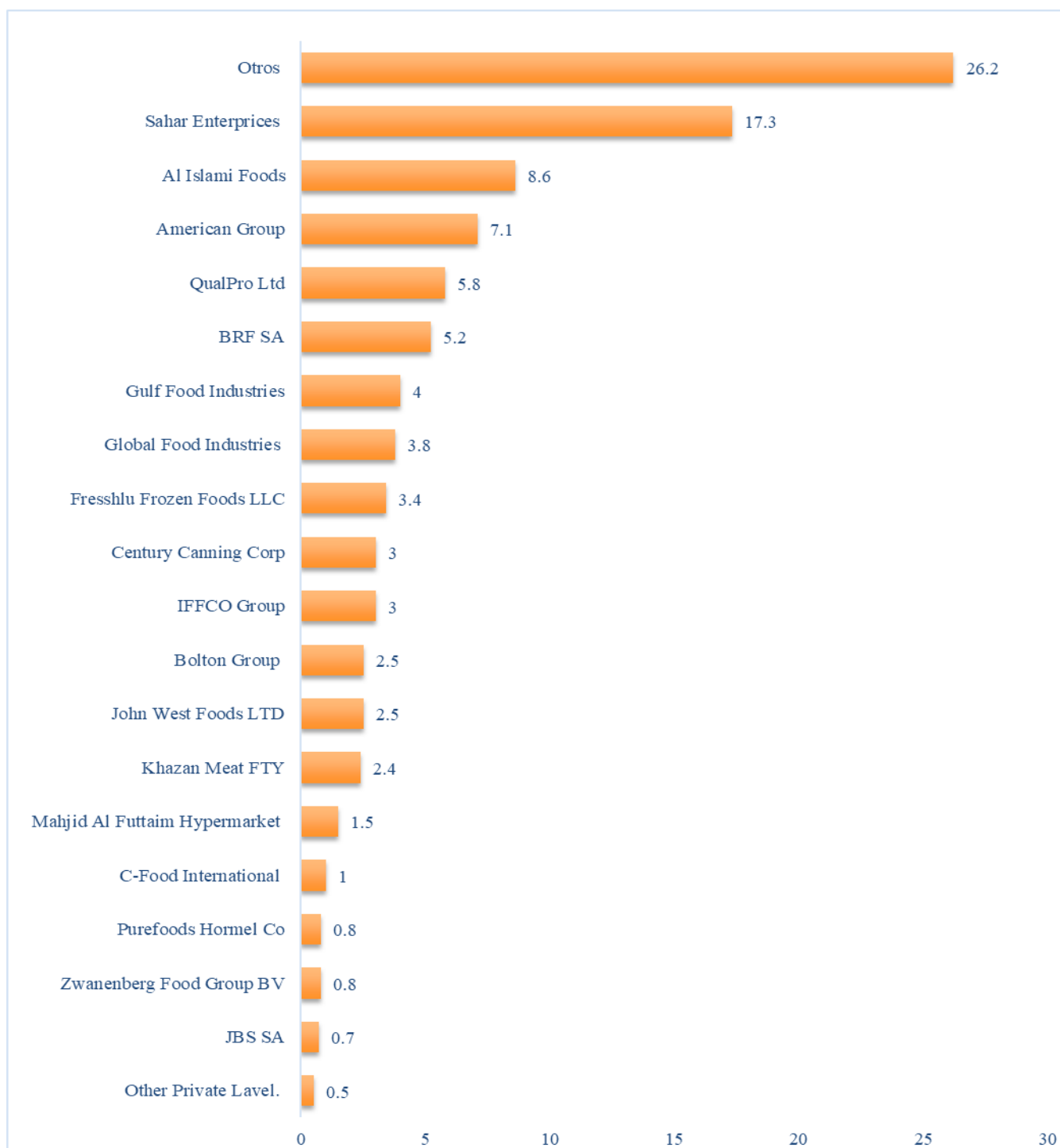
Además, para la apropiada importación se debe tomar en cuenta lo siguiente:

- Lista de empaque
- Factura comercial
- Certificado de Sanidad expedido por la autoridad correspondiente, en el caso de Panamá, por el Minsa. El mismo debe afirmar que el producto es apto para el consumo humano,
- Certificado de origen y certificado biotecnológico, para alimentos que hayan sido sometidos a biotecnología,

Hay que tomar en cuenta que el etiquetado debe ser en árabe y al igual que los demás productos debe tener la información estándar para etiquetado de productos alimenticios ingresados para consumo humano en los EAU.

¹¹ Fuente: Euromonitor Internacional

Grafica 26: Participación porcentual de empresas en el mercado de importación de Mariscos y pescado



Fuente: Euromonitor Internacional, recuperado de informe comercial oportunidades comerciales para productos pesqueros en EAU, Promperú, 2021

Oportunidades para industrias creativas.

En el marco de esta investigación se encuentra el análisis de la entrada al mercado de los EAU parte de la oferta panameña de industrias creativas. Se ven oportunidades en el área de la moda, accesorios a base de piedras semipreciosas, bolígrafos hechos a base de madera.

PROPANAMA ha prospectado para industrias creativas la búsqueda de mercado en Dubai, para esto recorrimos los diferentes centros comerciales, boutiques multimarca, ventas de bolígrafos de lujo, venta de bisutería en mercados de temporada, terminales de cruceros internacionales y locales cercanos, con el fin de conocer la posibilidad de la oferta exportable panameña en los mercados de Medio Oriente.

En Dubái las oportunidades para artículos de moda son diversificadas, dada la variedad cultural es muy común ver en los diferentes centros comerciales con las más exclusivas tiendas, también la joyería enfatizando en las confeccionada en oro 18, 21 y 24 kilates es fácilmente encontrada.

Textiles Moda Couture y Ready to Wear:

El mercado de textiles en los emiratos se concentra en Sharjah y Dubai, este último ha sufrido una transformación impresionante en la manera en la que se proyecta al mundo, convirtiéndose en uno de los lugares en los que la alta costura es importante. Grandes marcas de nivel mundial se encuentran basadas en Dubai debido al alto poder adquisitivo, encontrando en este lugar un punto geográfico ideal para la distribución de productos de alta costura y prendas de vestir ready to wear:

EAU ha desarrollado una industria textil robusta, China e India son sus mayores proveedores de materia prima y la mano de obra india a bajos costos hace que la industria textil local tenga un gran auge, esto se debe a que los márgenes observados son muy beneficiosos para los que manufacturan dentro de los emiratos.

Dentro del sector de manufactura de prendas de vestir se encuentran más de 170 empresas que transforman materia prima textiles en prendas de vestir, concentrándose en Dubai, Sharjah y Abu Dhabi, los tres emiratos más desarrollados, esto lo convierte en uno de los países que más exporta textiles en el área del golfo. Debido a la reducción de impuestos y la

inauguración de Dubai Design District zona franca dedicada a albergar a las marcas de ropa y diseñadores que desean manufacturar sus creaciones para consumo local, como del área geográfica.

Cabe destacar que Los emiratos EAU es el importador número 21 a nivel mundial en cuanto a confecciones y el número 1 en medio oriente según datos de Trademap al 2021.

la contribución anual a las importaciones de UAE en términos de ropas y textiles se acerca a los \$USD 7075.4M (En millones de USD) de dólares en el 2021, el mayor país exportador a es china con un 31.93% de cuota de mercado, seguido de India con el 16% del mercado, después le sigue Bangladesh con 6.21%, Turquía con 5.25% e Italia con un 4.84%

Grafica 27: Países importadores de prendas de vestir a EAU miles de miles de dólares



Fuente: Trademap.

En cuanto a aranceles, no hay ningún régimen especial por lo que aplica el 5% para todo lo relacionado a textiles y ropa.

Tendencias de moda

Este mercado es susceptible a los precios las predilectas son las modas europeas y árabes de lujo, para entrar a este mercado se debe valorar el balance entre calidad y precio.

Los consumidores de este mercado buscan ediciones limitadas, para este segmento los distribuidores piden márgenes de entre 40 y 70 %

lo que hace que las prendas de vestir tengan precios mucho más altos que en Europa y América.¹²

Para el segmento de ropa, el canal de distribución habitual es por medio de centros comerciales, sin embargo, con la llegada del Covid 19 la tendencia al e-commerce ha aumentado, dando mayor participación de mercado a este canal de distribución.

Dubai Design District.

La mejor forma de penetrar el mercado de los EAU es por medio del modelo de zona franca. Los diseñadores panameños tienen la oportunidad de mostrar su arte y explorar posibilidad de mejorar su manufactura por medio de Dubai Design District, esta es la plataforma creada por Dubai para facilitar a las empresas dedicadas a las artes creativas su desarrollo, promoción y posterior comercialización de sus productos en el mercado local e internacional.



D3 como es conocido el Dubai Design District, se encarga de atraer marcas que se dedican a globalmente a la moda, con el fin de establecer sus centros de operaciones regionales, esto alojado en sus 11 edificios, con espacios para Coworking, oficinas administrativas, tiendas retail y restaurantes, espacios para profesionales independientes, salas de reuniones, y espacios para eventos.

En esta capital de la moda en Dubái se auspician eventos para la promoción de los diseñadores que componen la comunidad, uno de los más reconocidos es el Arab

Fashion Week, que es organizado en conjunto con el Arab Fashion Council.

Formas de Promoción en el Mercado Emirati para Producción Textil.

Para el tema textil los EAU consume en su mayoría marcas que estén posicionadas en el país para el segmento High-end en muchos de los malls de la localidad es posible encontrar boutiques de multimarca, en las mismas se pueden encontrar marcas de prestigio, sin embargo, siempre hay espacio para nuevos diseñadores. Hay que tomar en cuenta que la presencia de las marcas que se comercializan en el segmento

High-end de Dubái han pasado por un proceso de mercadeo para su adecuado posicionamiento.

Los diseñadores panameños tienen la oportunidad de incursionar en el mercado de la alta costura en el país, las ventanas más productivas para hacerlo son los Fashions shows. Existen dos entidades locales que han emprendido y han ganado prestigio internacional, organizando los eventos de moda más importantes de la región exhibiendo alta costura y ready-to-wear, estas son el Arab Fashion Council y el Middle East Fashion Council.

Arab Fashion Council.

El Arab Fashion Council (AFC) es la organización sin fines de lucro más grande del mundo que tiene como objetivo establecer un sistema de moda uniendo a los 22 países árabes bajo un mismo paraguas en términos de economía creativa, basada en el conocimiento y la producción; haciendo uso y compartiendo el conocimiento, la experiencia y los recursos colectivos de la industria.

La AFC se formó el 28 de mayo de 2015 con el número 234932 bajo la ley federal de los EAU número 37, artículo 16 del año 1992. La AFC representa a la industria de la moda en los 22 países árabes. Está financiado por patrocinadores de la industria y patrocinadores comerciales. Lidera la industria a través de la influencia creativa y está tomando las medidas necesarias estratégicamente para posicionar la industria de la moda árabe en la economía mundial de la moda.

A pesar de que el foco del AFC es promocionar a los diseñadores de la región, también están abiertos a integrar moda de todo el mundo enfocada en el mercado Árabe. Por lo que las puertas están abiertas por medio de sus representantes para observar la moda panameña adaptada al mercado del medio oriente.

Middle East Fashion Council

El Middle East Fashion Council (MEFC) se ha posicionado como el primer consejo de moda del mundo con la sustentabilidad como su valor central. Su plataforma nació de una inspiración para abordar el cambio climático y la contaminación como resultado directo de la industria que amamos. Producimos y gobernamos bajo un credo de honestidad e integridad, y prometemos hacer siempre lo que es moralmente sano y éticamente responsable. Eso significa hablar y tomar una posición contra cualquier cosa que use, abuse y

¹² Fuente: Icx, Informe Moda Femenina, EAU, 2021

explotar los recursos naturales de nuestro planeta. La industria de la moda es responsable de una cantidad significativa de la destrucción del mundo, y no tenemos miedo de apropiarnos de eso. Sin embargo, lo más importante es que estamos comprometidos a hacer algo al respecto.

Eventos de promoción para diseñadores de moda:

Arab Fashion Week:

El Arab fashion week es uno de los eventos de moda por excelencia, organizado por el AFC en mancuerna estratégica con el Dubai Design District. Toma lugar 4 veces al año.

Mujeres:

- 24 – 28 de octubre 2022: primavera/ verano
- 24 – 28 Marzo 2023: otoño/invierno

Hombres:

- 28 – 30 June 2022: primavera/verano
- 28 – 30 January 2023: otoño/ Invierno

Oportunidades de negocio: El Arab Fashion Week, conecta a los diseñadores interesados con potenciales compradores, esto por medio de su página web en la que se puede suministrar información acerca del interés de venta retail. [Enlace](#)

Middle East Fashion Week:

Este evento se celebra dos veces al año, su enfoque es conectar a los diseñadores participantes en los mercados internacionales, recientemente fue lanzada la alianza entre el MEFC y el DGC, lo que potenciará las oportunidades de los diseñadores panameños que deseen entrar a este mercado. [Enlace](#)

International Fashion Week Dubai.

Otra iniciativa para la comercialización y conexión de diseñadores de alta costura. Desde el año 2015 esta iniciativa se ha llevado a cabo en Dubai y se preparan para su próxima edición en noviembre del 2023, una plataforma para atraer a nuevos diseñadores a establecer sus operaciones en Dubái.

Hasta ahora ha albergado desfiles de moda, exhibiciones y premiaciones internacionales de moda, con la participación de más de 80 países y 500 diseñadores. [Enlace](#)

International Apparel and Textile Fair.

Esta feria anual que va a su 12va edición es la plataforma en el WTC para la promoción de textiles, por medio de esta se puede promocionar cualquier tipo de confección textil, ya sea para el hogar, moda, así como también, la maquinaria que se utiliza para la manufactura de esta. Es una muy buena manera de acercarse a los compradores de la región. [Enlace](#)



Ilustración 33: Arab Fashion Week 2022



Ilustración 34 Arab Fashion Week 2022

Accesorios a Base de Piel Exóticas.

En los mercados de medio oriente no es extraño encontrar accesorios de pieles exóticas, desde accesorios a base de piel de zorro, min, camello, oveja, ganado vacuno entre otros ya que no hay barreras arancelarias que impidan de manera radical la importación de estos productos.

Se pueden indicar que es una elección lógica de parte de los productores panameños pensar en este mercado para promocionar sus productos, sin embargo, hay que tomar en cuenta que el posicionamiento de marca es muy importante en el lugar, los consumidores prefieren inclinarse a las marcas conocidas en el mercado internacional, esto por su prestigio y calidad de manufactura.

Por otro lado, la barrera más grande que pueden tener este tipo de productos es el tipo de competencia que se pueden encontrar en el mercado local, en el cual se importan productos terminados de países aledaños.



Mercancia disponible:

- Como punto de referencia podemos tomar la tienda de temporada, dirigida por artesanos kenianos.
- Bolsos de todo tipo, tamaño y color a base de cuero de cocodrilo y serpiente.
- Los precios empiezan desde los 100 AED (\$ us 30.00) hasta los 1500 AED (\$ us 408.00) según el tipo y tamaño de bolso.

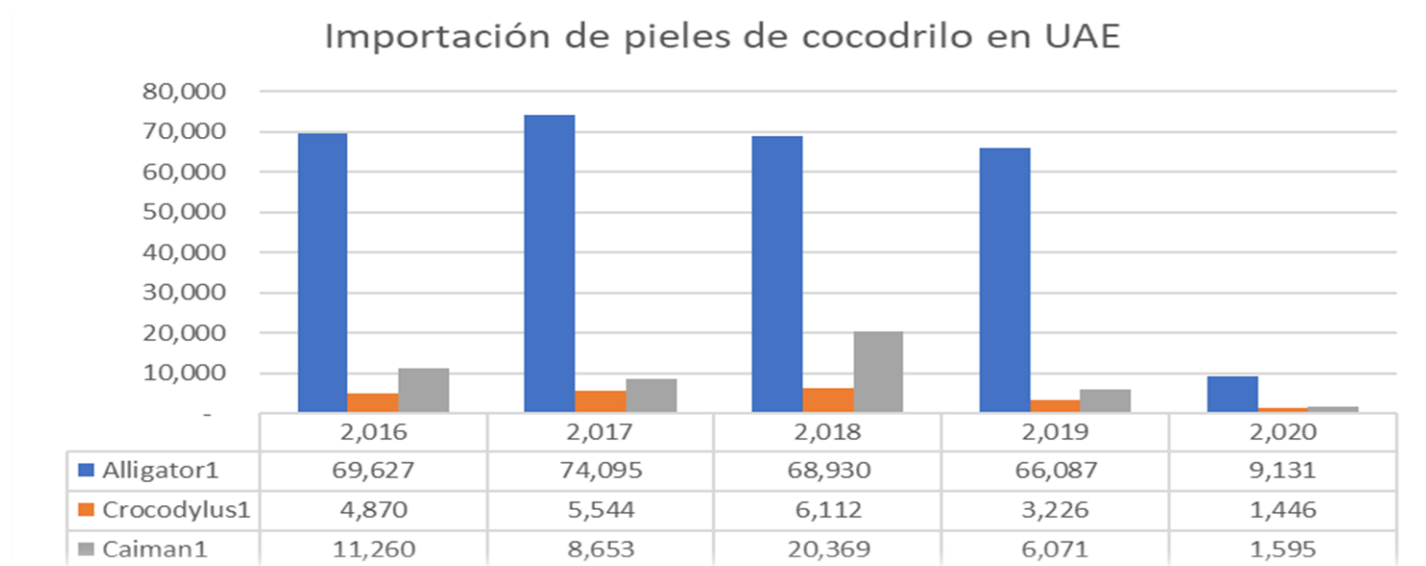
Ilustración 35: Global Village, Pabellón de África, stand de Kenia, tienda de accesorios piel de Cocodrilo

Tendencia en Importación de cuero de Cocodrilo y caimán a EAU

La tendencia en cuanto a los códigos arancelarios que tienen que ver con la importación de este tipo de pieles se pueden encontrar países de Asia, África y Medio Oriente, como importadores de materia prima como de producto terminado. Incluso se importan pieles desde Europa para manufacturar en EAU.

Según cifras del World Conservation Monitoring Center (WCMC), entre los años 2016 y el 2020 se importan más de 350,000 pieles de cocodrilo para manufactura en el país, entre las especies de cocodrilos, caimán y lagarto destacando países de América como Estados Unidos, Colombia y Argentina con participaciones de mercado moderadas:

Grafica 28: Importación piel de cocodrilo, lagarto y caimán como materia prima expresado en cantidad de pieles



Fuente: Centro de estadística del WCMC

La piel de cocodrilo específicamente es manufacturada en el área de Medio Oriente y África siendo este último uno de los que tiene dominado el mercado en esta categoría, debido a su experticia con el producto y bajo costo en mano de obra y materia prima, los precios son sumamente competitivos. Algunas marcas de prestigio también utilizan este tipo de piel en sus confecciones, incluso encontramos manufactura local que importa estas pieles desde Italia para la confección de bolsos, carteras y correas.

También en Encontramos tiendas de temporada en Dubai, por ejemplo, en Global Village, lugar en el que se hacen exhibiciones artesanales. Los acabados de estos bolsos y accesorios no cuentan con marca registrada y una estructura de mercadeo por lo tanto precios sumamente competitivos.

Para la importación de este tipo de pieles es necesaria el certificado CITES, el arancel aduanero se mantiene al 5%.

Bolígrafos de Madera y Marfil vegetal.

Entre otro de los artículos que se exhibieron durante los meses de la Exposición global fueron los bolígrafos de lujo hechos a mano a base de madera, otra apuesta para los productos panameños puestos en escena.

Los hombres de la cultura Árabe, no se utilizan accesorios de joyería relacionados con el oro amarillo, plata o diamantes, los caballeros de esta cultura se distinguen todavía por accesorios tradicionales, como lo son los bolígrafos de lujo, relojes o esclavas, los cuales utilizan con su vestimenta tradicional. marcas como Montblanc, Cross, Montegrappa entre otras son reconocidas entre en el mercado.

Esto hace que, dentro del mercado, los bolígrafos siguen siendo utilizados para regalos exclusivos y como accesorios de colección entre los más aficionados.

Oportunidades para Artesanías y demás bisutería en general.

Al igual que las demás mercancías que ingresan al territorio Emirati, no hay excepciones especiales arancelarias para las importaciones de bisutería artesanas hechas de barro o arcilla, acero inoxidable y piedras semipreciosas, siempre y cuando no sea confeccionada a base de pieles de animales en peligro de extinción, esto sería solo el 5% de impuesto aduanero.

Solo en accesorios de acero inoxidable en al año 2020 se importaron en EAU más de 8500 toneladas lo que indica que específicamente en este apartado, China tienen el 22% de la cuota de mercado, seguido de Reino Unido con 18%, Corea del sur con 10% y Estados Unidos con 8.6%. Cuando hablamos de joyería directamente enchapada en oro u otros metales preciosos, India e Italia están a la cabeza de las importaciones llevándose el 50% del mercado de importaciones.

En los EAU hay oportunidad también para las confecciones manuales autóctonas, Dubai ofrece mercados de temporadas al aire libre, en los que se pueden promocionar gastronomía, accesorios

masculinos y femeninos, prendas de vestir y artículos decorativos y demás. Varios artesanos de la localidad, así como de otros países toman la oportunidad y establecen sus centros de ventas en estos mercados, siendo muy populares entre los locales y turistas.

Entre esos mercados los más atractivos son:

- **The market beach in JBR:** Lugar al aire libre dentro de Dubai marina en el que se puede encontrar, accesorios bisutería y artículos únicos, de artesanos locales y de la región. [Enlace](#)
- **El Ripe Market:** Mercado de temporada que también se ubica entre los meses de octubre y marzo de cada año, solo abre 2 veces por semana tiene diferentes locaciones, una de las más destacadas es dentro del Festival City Mall, a la orilla del Creek. Es una gran plataforma para negocios emergentes, emprendedores y artesanos [Enlace](#)
- **Global Village** Está la exhibición global anual alojada en Dubai, la temporada va regularmente en los meses en los que el clima es más agradable, entre octubre y marzo de cada año, el Global Village alberga 25 pabellones temáticos, dentro de cada pabellón se puede encontrar mercancía y gastronomía y entretenimiento para toda la familia. [Enlace](#)

En particular el Global Village tiene su temporada abierta al alquiler de locales para colectivos, países o empresas individuales, aptas para venta de joyería, pieles, naturales, ropa, calzados, accesorios para el hogar, productos de cuidado personal, artesanías o cualquier otro producto apto para venta retail.



Es fácil ver en centros comerciales de la localidad, pequeños establecimientos con marcas privadas de accesorios de acero inoxidable, piedras semipreciosas y plata italiana 925, con acabados de muy buena calidad

En su mayoría son establecimientos de una sola marca, o incluso de manufactura local. Donde incluso los clientes pueden grabar sus nombres en idioma árabe en esta bisutería y accesorios rondan los precios entre los 100 AED a 600 AED, lo que equivale a precios entre 30 y 200 dólares según la pieza y complejidad de la misma.

Ilustración 36: Visitas de campo, Centros comerciales de la localidad, Dubai Mall, Emirates Mall, Dubai Marina Mall.



Ilustración 37: Locales comerciales en Global Village, Joyería de fantasía Textiles, Pielés, mercancía en general

Requisitos de Entrada de Productos Alimenticios a Dubái

Barreras Arancelarias:

El impuesto arancelario por la entrada de mercancía a los Emiratos es de 5% a excepción de algunos bienes y categorías como los agrícolas y farmacéuticos, en el caso del alcohol y el tabaco el arancel es del 50% y 100% respectivamente.

Barreras no Arancelarias:

Importadores: Solo importadores con licencia pueden realizar importaciones al país, existen innumerables restricciones y medidas con respecto a productos derivados del puerco, bebidas alcohólicas y medicinas.

Las leyes que rigen la seguridad alimentaria y que guían los lineamientos a seguir son las siguientes:

- **Ley Federal No. 10 del 2015:** Para la seguridad alimentaria. Esta ley impone estándares y regulaciones para mantener la seguridad alimentaria y los altos estándares de calidad para asegurar la seguridad alimentaria del público en general.
- **Decreto Ministerial No 239 del 2018:** Sistema de registro ya acreditación de alimentos, todo alimento ya sea importado, localmente producido o manufacturado debe ser etiquetado y registrado con sus ingredientes y composición, en los sistemas electrónicos designados para este fin.
- **Decreto Ministerial No 433 del 2017:** Acerca de la trazabilidad de alimentos. Desde 2017 se lanza este decreto que busca la implementación de medidas para responder de manera eficiente en caso de que se detecte algún riesgo alimentario serio.¹³

Estas leyes se encuentran en la página web de la Ministerio de cambio climático y ambiente, <https://www.moccae.gov.ae/> sin embargo, también es conveniente visitar los siguientes enlaces para información detallada:

- Seguridad alimentaria de Dubái: [Enlace](#)
- Guía de cumplimiento Seguridad alimentaria. [Enlace](#)

- Guía de importación de Alimentos EAU: [Enlace](#)

Es importante referirse a la ley No5 de 2009 donde se especifica la lista de leyes que corresponden a las restricciones y estándares para la agricultura, importación de seres vivos, también es necesario que los importadores que deseen más detalles consulten

Otra barrera son los requisitos de etiquetado y pruebas de laboratorio que se practican para los productos alimentarios.

Importación por Medio de Dubái.

Por medio de la Municipalidad de Dubái se puede obtener mucha información acerca del registro e introducción al mercado de productos alimenticios y en general, por medio de su departamento de Seguridad alimentaria. Todo lo concerniente a seguridad alimentaria se fundamenta en la ley federal.

Sección de control de comercio aplicado: Se encarga de la regulación de entrada y salida de mercancía del territorio de Dubái.

La sección de control de comercio tiene varias unidades que limitan su operación.

- **Unidad de Puertos Marítimos:** La unidad de control marítimo es la encargada de vigilar que toda la mercancía de ingrese al territorio cumpla con todas las regulaciones, se encuentra operando en 5 puertas; en el patio de contenedores, en las puertas principales y zona libre de Jebel Ali, en el puerto, Hamyria y en el puerto de Warfage.
- **Unidad de Aeropuertos:** Que básicamente se encarga de vigilar la entrada de mercancía que llega a Dubái por aire y su operación y existen 7 entradas, Dubái Flower Center, en las terminales de carga de Emirates, en Cargo Village, y en las terminales de carga aérea del aeropuerto Al Maktoum, el puerto Rashid Waterfront.
- **Unidad de Fronteras Terrestres.** Básicamente se encarga de la carga que llega a Dubái por tierra y sus se encuentran instalados en 2 puestos, uno en la frontera de Hatta y el patio de Aladdin.

¹³ Fuente: Municipalidad de Dubai.

- **Equipo de Consignación y Seguimiento:**
Este es el equipo encargado de verificar cualquier mercancía que por alguna razón

no haya sido verificada directamente en los puntos de control antes mencionados.

La operación de estas terminales es constante en horario 24/7, toda la mercancía que entra o sale del territorio pasa por estas terminales.

Las Responsabilidades de Estas Unidades de Control son las Siguientes:

1. Inspeccionar y liberar los cargamentos de alimentos importados para consumo en el mercado local y con propósitos de re-exportación.
2. Verificar el cumplimiento de los procesos de importación de alimentos, tales como:
 - a. Inspección física.
 - b. Inspección del etiquetado.
 - c. Pruebas de laboratorio para comprobar el contenido nutricional del producto.
3. Supervisar que en caso de que los productos no cumplan con los estándares de calidad o que los productos no sean aptos para el consumo humano, serán descartados.

Este departamento de control de comercio según datos de la Municipalidad de Dubái está revisando por mes aproximadamente 60,000 consignaciones mensuales vía terrestre, 12,000 vía aérea, 12,600 vía marítima y unas 3000 directamente en las bodegas de los importadores. Esto se traduce en una gran cantidad de productos y marcas que están tramitando sus permisos de entrada. Por lo cual es de suma importancia que los empresarios e importadores traten de seguir todas las normas e imposiciones requeridas para no dilatar el proceso de entrada de sus productos.

La Municipalidad de Dubái trabaja con un sistema electrónico que maneja todas las transacciones y a las que los importadores tienen acceso para realizar el registro de cada producto es la llamada “FIRS”

Pasos para Realizar el Registro de Un Producto:

1. Registro del Importador:

Todo importador de Dubái debe estar registrado como tal en la página de la Municipalidad de Dubái, este trámite comienza en línea en la página web de la Municipalidad www.dm.gov.ae además de esto el importador debe pagar el importe financiero correspondiente que son AED 50,000.00 que equivale a unos \$USD 1370.00 al cambio.¹⁴

2. Registro y Evaluación de Etiqueta:

El proceso también se hace en línea, es necesario que esta documentación y registro se complete antes de que el embarque llegue a EAU para asegurar que la mercancía que llegue cumpla con los estándares, incluso se recomienda una prueba de laboratorio previa a la llegada del embarque.

El propósito del registro del producto es habilitar a los comerciantes para importarlo y que puedan introducirlo al país cumpliendo los estándares, con el mismo se puede cumplir los requisitos como, certificados de salud locales y además habilita a los productos para que se realicen los laboratorios correspondientes.

La evaluación de etiquetado se hace para determinar que el producto cumple con los estándares de EAU y asegura que el producto cumple con informar a los consumidores de manera adecuada que cumple con los requerimientos pertinentes establecidos en la ley federal de seguridad alimentaria.

Debajo podremos ver los requisitos para el ingreso de alimentos en EAU:

Certificado de Salud U Origen: Emitido por la autoridad competente del país de origen de la mercancía, el mismo debe contener la siguiente información:

1. Logo y Dirección de la compañía fabricante
2. Nombre de la autoridad que expide
3. Título
4. Número de certificado de origen
5. Fecha de emisión.
6. Nombre del Exportador
7. Nombre del importador
8. Descripción del producto
9. Cantidad y peso
10. Declaración sanitaria

¹⁴ Fuente: Municipalidad de Dubái

11. Fecha de producción y expiración
12. Temperatura adecuada de almacenamiento
13. Firma autorizada y sello de la institución emisora

Etiquetado Conforme a las Regulaciones de EAU: El etiquetado es tan importante como el certificado de origen, el tener errores en el mismo puede significar el rechazo del embarque, sin importar el producto el etiquetado debe llevar la siguiente información:

1. Número y código de barras.
2. Nombre del producto.
3. Nombre de la marca.
4. Volumen o peso según sea el caso
5. País de origen.
6. Lista de ingredientes.
7. Fechas de producción y expiración.
8. Condiciones de almacenamiento
9. Nombre de empresa manufacturera.
10. Nombre y número de aditivos (si aplica).
11. Instrucciones de uso.
12. Advertencias (si son necesarias).
13. Etiqueta con toda la información en árabe.

Certificado Halal: Esto aplica sobre todo para productos cárnicos y sus derivados. Para otros productos alimenticios no es necesario, sin embargo, es apreciado en el mercado local.

Lista de Empaque: Que coincida con lo que está en la factura.

Otras Certificaciones: Según sea el caso se debe presentar todas las certificaciones que posea el producto en su etiqueta como lo son:

- **Certificación Orgánica:** En caso de que el producto tenga en su etiquetado de que es orgánico.
- **Certificado Alimento Libre de Puerco:** Para cualquier carne, pescado o mariscos y sus derivados.
- **Certificado GMO:** Si el producto tiene en su etiquetado que está libre de transgénicos el mismo debe venir acompañado de la certificación correspondiente.

Documentación Original: Al momento de la revisión física de la mercancía que llega a las puertas de entrada a EAU es necesario que toda la documentación esté en original en manos de las autoridades de la Municipalidad.

Llenar la Aplicación en Línea: Este paso debe hacerlo el importador local por los medios y sistema proporcionados por la Municipalidad.

Inspección Física de Mercancía: En este momento deben presentarse todos las documentaciones y certificaciones correspondientes.

Test de Laboratorio: Esta prueba de laboratorio es conducida por los inspectores de la Municipalidad si los resultados son satisfactorios y los productos cumplen con todos los estándares de calidad esperados, los productos serán liberados y se podrán transportar a las bodegas de los importadores. En este intercambio comercial los roles de los participantes, tanto del productor como del importador quedan claros a la vista de las autoridades.

El productor claramente debe cumplir con los estándares alimentarios de EAU, en cuanto procesos de producción, certificaciones, etiquetado y obtención de la documentación requerida, mientras que el importador debe encargarse de cara a la Municipalidad del registro del producto, proceso de evaluación de etiquetado, seguimiento de los procesos de inspección incluyendo laboratorio y presentación de los documentos obtenidos por el productor delante de las autoridades.

Certificaciones Halal:

¿Qué es Halal?

El consumo de bienes por parte de la comunidad musulmana está proyectado a crecer en unos US\$2 trillones según cifras que brinda el Centro de Desarrollo Islámico de Dubái (DIEDC) por sus siglas en inglés. Por ende, tomar en cuenta la producción de alimentos Halal y considerar que los estándares islámicos tienen mucho significado al momento de producir para esta comunidad. La certificación Halal es la que asegura que un producto cumple o no con la ley islámica (Sharía).



Ilustración 38: Sello Halal

La mayoría de los musulmanes no consumen alimentos cárnicos o sus derivados si no se cuenta con esta certificación, por lo que es de suma importancia tener claridad de cuáles son los organismos calificados que pueden emitir la misma y cuáles son los requisitos que solicitan.

Para garantizar que los procesos de los productos son cultivados acorde a las prácticas permitidas por la religión musulmana es necesario que se cuente con esta certificación Halal.

Los productos que son certificados han pasado una evaluación de su proceso de producción, materiales de embalaje, almacenamiento, higiene, manipulación, transporte y distribución. Esta certificación puede ser aplicable para todo alimento de consumo humano, sin embargo, es primordial para productos cárnicos y sus derivados.

Para garantizar que los procesos de los productos son cultivados acorde a las prácticas permitidas por la religión musulmana es necesario que se cuente con esta certificación Halal.

Los productos que son certificados han pasado una evaluación de su proceso de producción, materiales de embalaje, almacenamiento, higiene, manipulación, transporte y distribución. Esta certificación puede ser aplicable para todo alimento de consumo humano, sin embargo, es primordial para productos cárnicos y sus derivados.

Básicamente la ley islámica prohíbe que los alimentos que se consuman tengan contacto, que sean derivados o que hayan sido utilizados en el proceso de transformación de la siguiente manera:

Alimentos de Origen Animal

- Cerdos Jabalíes y derivados
- Perros, serpientes y monos
- Animales carnívoros con garras y colmillos
- Aves de presa.
- Mulas, burros domésticos
- Animales venenosos.

Origen Vegetal

- Plantas o sustancias estupefacientes

Bebidas

- Bebidas alcohólicas

A esto también se le suma cualquier animal que no haya sido sacrificado según el rito islámico o cualquier bebida que contenga alcohol, alimento estupefaciente o alimentos que hayan sido preparados con animales prohibidos por el islam.

¿Importancia de la Certificación Halal para Comercialización de Alimentos en UAE?

UAE es un país cuya mayoría profesa la religión musulmana, sus costumbres, accionar político y comercial van muy ligados a sus tradiciones, según el Reporte global económico Islámico de 2019 y 2020 el gasto estimado de los Emiratis musulmanes fue de US\$1.53 trillones en comidas y bebidas y se estima que para el 2024 crecerá a US\$3.05 trillones para el 2024.

Por lo tanto, cumplir con todos los aspectos inherentes a la cultura se vuelve de suma importancia para la comunidad y la población en general. Las empresas extranjeras que deseen conquistar este mercado deben tener en cuenta que esta población en su mayoría consume sólo lo que está permitido dentro de la ley islámica, por ende, de tener aceptación dentro de este mercado sin la certificación Halal, conduce a un riesgo de no tener el impacto deseado en los consumidores.

En ese orden, debido a la apertura del mercado musulmán a empresas extranjeras, con el fin de certificar que los alimentos y bebidas, medicamentos y cosméticos que ingresen a sus territorios cumplan con todo lo que se requiere para el consumo en el mercado musulmán, se establecen las entidades de certificación Halal.

Para obtener la certificación los productores deben pasar por una inspección rigurosa, esta se debe llevar a cabo una institución acreditada por el instituto Halal. Hay instituciones acreditadas a lo largo de Latinoamérica, para tener más detalles los empresarios panameños pueden contactar instituciones como el Comité Latinoamericano de Certificación Halal (CLCH) o ingresar a la página web del instituto Halal, donde podrán encontrar un listado de las entidades certificadoras, además de información útil, como cursos en línea.

OFICINAS DE CERTIFICACIÓN HALAL EN LATINOAMÉRICA		
País	Agente Certificador	Página Web
Estados Unidos	Halal Transactions Inc.	ENLACE
Estados Unidos	RACS LLC	ENLACE
Estados Unidos	Islamic Food and Nutrition Council of America	ENLACE
Estados Unidos	ISWA Halal Certificativo Department	ENLACE
Brasil	FAMBRAS Halal Certificacao LTDA	ENLACE
Brasil	Islamic Dissemination Center for Latin America - CDIAL HALAL	ENLACE
Brasil	SIIL Halal-Islamic Inspection Service	ENLACE
Argentina	The Halal Approval South America S. A.	ENLACE

Certificación Marca de Calidad de los Emiratos.

La marca de calidad de los Emiratos es una certificación que se adjudica a los productos que han cumplido con los estándares relevantes para la comercialización en los EAU, regional e internacionalmente además certifican que la institución que los manufactura mantiene todos los estándares de calidad para el manejo efectivo y cumplimiento constante.

Para que este certificado sea obtenido se necesita una evaluación de los productos, así como también, el sistema de calidad utilizado para la manufactura de estos a través de un auditó y pruebas de laboratorio.

Este certificado es válido por tres años y la mayoría de los casos una inspección de la fábrica es necesaria, sin embargo, cuando se trata de productos en que provienen del extranjero, según el país y el producto, solo una revisión de los documentos es necesaria para la certificación. Este certificado es válido por tres años y la mayoría de los casos una inspección de la fábrica es necesaria, sin embargo, cuando se trata de productos en que provienen del extranjero, según el país y el producto, solo una revisión de los documentos es necesaria para la certificación.

Emiratos y Consejos Prácticos para Acercamiento al Mercado.

El contacto personalizado es sumamente importante para establecer negocios en los EAU, este es un mercado de mucho seguimiento, hay que tomar en cuenta el contexto cultural y de negocios en el que se encuentran, por lo que se sugieren seguir las siguientes recomendaciones.

- **Conocimiento Técnico:** Considerar que ha estos distribuidores e importadores les llegan muchas propuestas de negocio, por lo que conocer la información acerca de estructura de precios, márgenes para distribuidor, cadena de suministros, precios tanto de retail como CIF y FOB entre otros, será de ventaja estratégica al momento de las reuniones presenciales.
- **Cultura de Negociación:** En los EAU los distribuidores e importadores están abiertos a recibir propuestas que sean balanceadas en cuanto a calidad y precio, sin embargo, también acostumbran a negociar esperando rebajas para cerrar los tratos, debe prepararse para esta estrategia para manejar la situación de manera favorable para ambas partes.
- **Toma de Decisiones:** Ha primeras vistas puede que su producto cause muy buena impresión y una intención de compra, sin embargo, este es

un mercado en que el análisis y toma de decisiones puede dilatar los procesos. Los importadores y distribuidores analizan todos los aspectos inherentes a la introducción de un producto al mercado y este proceso puede tomar más tiempo de lo esperado.

- **Presentación de los Productos:** Este mercado toma mucho en cuenta la presentación del producto para la decisión de compra, esto va desde las imágenes con que se mercadea hasta su etiquetado y envasado, es de suma importancia prestar atención a estos detalles, incluso una página web con imágenes de muy buena calidad puede impulsar una venta.
- **Relaciones Comerciales Duraderas:** Los distribuidores e importadores buscan relaciones a largo plazo, valoran mucho el esfuerzo de introducción y mantenimiento de una marca o producto, dentro de sus reuniones iniciales debe mostrar el compromiso de permanecer en el mercado, eso le apoyara para cerrar negociaciones de manera efectiva.
- **Reunión de negocios:** En las mayorías de las reuniones de negocios en EAU por tema cultural, no se habla directamente de negocios, siempre se comienza con una plática cordial, para establecer una relación de confianza, para posteriormente hablar de los negocios puntualmente.

Estrategia de Introducción al Mercado para Productos Panameños:

Distribuidores, Importadores: Este destino es nuevo para las exportaciones panameñas, lo más recomendable es presentar el producto en las primeras etapas de introducción por medio de importadores y distribuidores, los cuales brindan toda la asesoría en cuanto a requisitos de entrada, etiquetado, estándares de la municipalidad, tiempo de expiración requerido para los productos en la estantería, precios de entrada a los supermercados, políticas de adquisiciones de las tiendas minoristas.

Posterior a esta etapa, al momento que se adquiera experiencia en el mercado se recomienda el establecimiento de la empresa, mediante el régimen de zona franca. Los Emiratos ha establecido una plataforma de negocios que permite a las marcas migrar de manera fácil para establecer centros de distribución para toda la región. Hay que tomar en cuenta que después de que se nacionalicen los productos en EAU, se tiene acceso a los convenios de comercio entre los países pertenecientes al Consejo de Cooperación del Golfo.

Concentrarse en la Estructura de Precios: Los márgenes para distribuidores e importadores en EAU van entre un 20 a 30 % para Alimentos y hasta un 50 a 70% en accesorios y ropa. Una buena estructura de precios acorde con las necesidades del mercado, previamente preparada para la negociación puede hacer que se avance mucho en las primeras reuniones.

En esta misma línea, se recomienda que, en esta estructura de precios, se tenga un presupuesto para mercadeo, el posicionamiento de marca por medio de la publicidad y la disposición de la marca para invertir en conjunto con el distribuidor importador permite que se refuerce el compromiso a largo plazo de la marca con el mercado.

Relación Calidad Precio: Este mercado es uno de renta alta, sin embargo, es susceptible a los precios, los consumidores no están dispuestos a pagar precios altos si los productos no cumplen con ciertos estándares de calidad en la manufactura, esto incluye a los artículos hechos a mano, por lo tanto, para establecer precios para el segmento de mercado de lujo, se deben cuidar los detalles en la elaboración de los productos.

Sobrepasar la Objeción Acerca de la Cadena De Suministro: Los EAU es un mercado en el que los países de África, Medio Oriente, Europa y Asia tienen una buena posición en el mercado debido a la accesibilidad de los productos, una de las objeciones más frecuentes en cada reunión es la necesidad de establecer de manera clara cómo trabaja la cadena de suministro de mercancía para el mercado minorista, se deben tomar en cuenta las características del producto de cada empresa interesada en importar al mercado y su disposición de utilizar carga aérea o marítima según sea el caso.

Certificaciones de Calidad: El comportamiento de los consumidores en EAU está cambiando, están cada vez más inclinados a estar pendientes del valor nutricional de los productos que consumen, si bien la certificación Halal es muy buscada en los alimentos entre los consumidores de la cultura árabe, las certificaciones alimentos libres de GMO's o libres de puerco, certificar que los productos son 100% orgánicos y sin preservantes e incluso 100% veganos, puede ser de mucha ayuda para entrar a las tiendas de especialidad del mercado. También el resaltar si el proceso de manufactura del producto que se desea comercializar es amigable con el medio ambiente puede atraer la atención de los consumidores.

Estrategia País: En el mercado de los EAU, el origen Panamá es totalmente nuevo para productos alimenticios o de cualquier otro tipo de rubro, los empresarios que deseen que su producto entre al mercado debe estar preparado para responder la pregunta ¿Por qué los productos panameños?

Cada empresario debe crear una propuesta de valor que resalte la calidad de manufactura y cómo los procesos panameños se alinean a estándares de nivel internacional. Con el fin de diferenciarse de otros productos, el resaltar las regulaciones nacionales de seguridad alimentaria, las particularidades de nuestra zona geográfica y cómo ésta beneficia la calidad y sabor de los productos de origen panameños, será crucial para el cierre de negociaciones efectivas.

Trabajo de Desarrollo de Marca: Este mercado se enfoca mucho en la reputación del producto, hoy en día los consumidores se ven atraídos por marcas que mantengan una imagen favorable en el mundo digital, por lo tanto, se recomienda a las marcas que trabajen en su ecosistema digital, redes sociales y páginas web con información nutrida y con imágenes de alta resolución, cuidando la estructura de las mismas, así también si es necesario, hacer cambios de embotellado y etiquetado para ajustarse a los gustos de los consumidores, los empresarios deben estar dispuestos a realizar este análisis, para esto se recomienda la asesoría de un experto en consultoría de marcas.

Acompañamiento en el DGC: Dentro de las estrategias a mediano y largo plazo para las exportaciones panameñas se planea establecer una Exhibición B2B dentro de Dubai Global Connect. Pensar que esta exhibición por sí sola puede atraer a los distribuidores puede considerarse un error, los empresarios que tomen la decisión de entrar al DGC, también deben planificar visitas al destino y crear agendas comerciales en conjunto con el representante comercial asignado, si bien es cierto que la DGC hará la exposición, cada empresario debe velar por su estrategia individual dentro del mercado.

Artesanos: Los artesanos también tienen espacio en el mercado Emirati. Debido a la pluralidad étnica de la población, los productos artesanales son variados, la mayoría de los comerciantes de artesanías venden lo que ellos mismos manufacturan, los espacios creados para este tipo de mercancía son Los mercados de temporada como el Ripe Market y el Global Village, que dan este espacio a comerciantes que deseen llegar a un público masivo sus productos, evitando los altos costos alquileres, mercadeo y exigencias de los centros comerciales tradicionales. Se recomienda explorar las posibilidades de una tienda retail por medio de estos canales, que abren al público 6 a 7 meses al año, dejando un tráfico importante de personas que solo visitan estos lugares para comprar este tipo de mercancía.

Capacitaciones: Por medio de socios estratégicos como, Halal Trade Center y el DGC se realicen capacitaciones en línea con los empresarios interesados en el mercado, ellos están dispuestos a acompañar a las compañías por todo el viaje hacia el éxito en el mercado.

Percepción de Emirati con Respecto a Panamá



Fuentes de información:

- Cámara de Comercio de Dubái, Economic Research Department: [Enlace](#)
- World Trade Center Dubai: [Enlace](#)
- Intelcom Panamá: [Enlace](#)
- Invest in Dubái: [Enlace](#)
- Ministerio de Cambio Climático y Ambiente de EAU: [Enlace](#)
- Ministerio de Industria y Tecnologías Avanzadas: [Enlace](#)
- Autoridad Federal de Identidad, Ciudadanía, Aduanas y Seguridad Portuaria de EAU: [Enlace](#)
- Icx: [Enlace](#)
- Trademap: [Enlace](#)
- Halal: [Enlace](#)
- Municipalidad de Dubái: [Enlace](#)
- Zonas libres de Dubái, Invest in Dubai [Enlace](#)
- Icx, fcha de país, EAU, 2021: [Enlace](#)
- Embajada de España, guía de negocios para EAU,2021: [Enlace](#)
- OMC, ficha de país de EAU,2022: [Enlace](#)
- Banco Mundial, datos macroeconómicos de EAU,2021: [Enlace](#)
- Euromonitor International, food and beverage Market Entry Handbook, UAE, 2018: [Enlace](#)
- Iberglobal, Análisis sector agroalimentario en Emiratos Árabes Unidos,2013: [Enlace](#)
- Dubai Municipality, food control department, Import and reexport requirement for foodstuff, 2013 [Enlace](#)