

Mercados no tradicionales: Arabia Saudita y Emiratos Árabes Unidos

Marcelo Wiñazky

*Profesor de la Universidad de Palermo y Miembro académico del
Centro de Estudios para el Desarrollo Exportador (CEDEX) de la Universidad de Palermo*
Abril 2010

Introducción

Antes de embarcarse hacia estos destinos muy “poco tradicionales” para nuestras exportaciones, los empresarios, en general, poseen ciertos miedos relacionados con las diferencias culturales que nos separan. Pero, cuando uno llega puede percibir claramente que, si bien dichas barreras existen, no son tan importantes como se cree. Es por ello que nunca hay que olvidarse lo que menciona el dicho: “negocios son negocios”.

Para llegar a destino, la línea aérea de los Emiratos Árabes Unidos (EAU), *Emirates* - una de las aerolíneas mejor catalogadas del mundo - ofrece, un vuelo directo San Pablo-Dubai, con una duración aproximada de 14 horas. Hace rato que se viene mencionando la posibilidad que, en algún momento, la aerolínea ofrezca un vuelo directo sin escalas desde Buenos Aires. Mientras tanto, el viaje a Dubai, EAU, insume no menos de 20 horas, con escala y espera en San Pablo. Por supuesto que existen otras alternativas – más largas – a través de Estados Unidos o Europa.

En cuanto a las relaciones diplomáticas, a fines de 2008 se produjo la apertura de la Embajada de los EAU en Buenos Aires. Sin embargo, desde hace tiempo nuestro país tiene una sede diplomática en Abu Dhabi, la capital de los Emiratos. En el caso de Arabia Saudita, existen representaciones diplomáticas tanto en Riyadh como en Buenos Aires. Para ambos países, se necesita una visa de ingreso, la que tiene un costo aproximado de 90 dólares cada una y sólo se puede utilizar una vez, debiendo tramitarse nuevamente en ocasión de efectuar otro viaje.

Vale la pena mencionar que el Consejo de Cooperación para los Estados Árabes del Golfo (CCEAG), antiguamente denominado Consejo de Cooperación del Golfo (CCG) es una organización regional formada por seis naciones: Bahrein, Kuwait, Omán, Qatar, Arabia Saudita y EAU. Fue creada el 25/5/81. Existe una unión aduanera entre todos los miembros del Consejo, los cuales pertenecen también a la OMC.

Arabia Saudita



Arabia Saudita tiene una población que supera los 28 millones de habitantes. La capital, Riyadh, tiene unos 5 millones. Aproximadamente el 40% de los sauditas tiene menos de quince años y, debido a que el país cuenta con uno de los índices de natalidad más altos del mundo, se espera que su población ascienda a casi 40 millones de personas para 2025.

La dimensión del país se estima en alrededor de 2.240.000 km².

El PBI es de U\$S 572.200 millones y el PBI per cápita es de U\$S 20.700.

En 2008, las exportaciones totales alcanzaron un valor de U\$S 215 mil millones, siendo los principales mercados, en orden de importancia, Japón, Corea del Sur, China, Taiwán y Singapur. Las importaciones en 2008 fueron de 88 mil millones de dólares, con lo cual el superávit comercial alcanzó los U\$S 127.000 millones. Esta cifra es explicada, en gran medida, por el elevadísimo precio que alcanzó el petróleo en 2008. Los principales países proveedores son, en orden de importancia, Estados Unidos, Alemania, China, Japón, Reino Unido, Italia y Corea del Sur.

Las principales ciudades de Arabia Saudita son su capital, Riyadh, Damman, Jeddah, Meca y Medina. Tiene una economía basada en el petróleo y el gobierno mantiene un fuerte control sobre las principales actividades económicas del país. Las reservas de petróleo en el 2008 alcanzaban a 267 mil millones de barriles, es decir el 24% de las reservas probadas en el mundo. Es el primer exportador de petróleo y el líder en el cartel de la OPEP. El sector petrolero representa el 75% de los ingresos presupuestados por el país, el 40% de su PNB y el 90% de sus ingresos por exportaciones.

Para un viaje de negocios es importante visitar, al menos, las ciudades de Riyadh y Jeddah. Para el caso de empresas relacionadas con el petróleo, también pueden visitar Damman y otras ciudades.

Emiratos Árabes Unidos



Emiratos Árabes Unidos es un estado situado al sudeste de la península arábiga en el golfo pérsico, compuesto por siete emiratos: Abu Dhabi, Ajman, Dubai, Fujairah, Ras Al-Khaimah, Sharjah y Umm Al-Qaiwain. Limita con Omán al sureste y con Arabia Saudita al oeste y sur. La capital de EAU es Abu Dhabi (donde está el petróleo; una de las principales reservas del mundo).

El 2 de diciembre de 1971, seis de los emiratos (Abu Dhabi, Ajman, Dubai, Fujairah, Sharjah y Umm al Qaywayn), alcanzaron la independencia, uniéndose para formar los Emiratos Árabes Unidos.

Los EAU forman una federación de siete estados, sultanatos que son regidos cada uno por un emir, con poderes específicos. El gobierno central lo forma el consejo supremo, formado por los siete emires. Normalmente, el presidente del país suele ser el jeque de Abu Dhabi y el primer ministro el de Dubai.

La extensión territorial es de 82.880 km². La población es de 4,6 millones de habitantes.

El PBI en de 2007 ascendió a U\$S 146.000 millones y el PBI per cápita es de U\$S 32.000, el más elevado de la región luego del de Qatar.

Con respecto al comercio exterior, en 2008 sus exportaciones fueron de U\$S 152.000 millones (sus principales mercados de destino, por orden de importancia, fueron Japón, Corea del Sur, Tailandia y la India) y sus importaciones de U\$S 95.000 millones (los principales países proveedores, por orden de importancia, fueron Estados Unidos, China, India, Alemania, Japón, Reino Unido, Francia e Italia).

Con Argentina, el intercambio es todavía reducido. Sin embargo, las exportaciones argentinas a los EAU registran, desde el año 2002, tasas de crecimiento muy importantes, incluso superiores al de las ventas externas totales de nuestro país. Las exportaciones a los EAU, en 2008, alcanzaron los 350 millones de dólares, registrándose un crecimiento de 218% con respecto al año 2002; y, comparado con el año 2007, los embarques efectuados registraron un incremento del 86%. Los principales productos exportados son los cereales, metales, semillas oleaginosas y las grasas y aceites. En un segundo escalón en importancia se destacan el material de transporte, las maquinas y aparatos eléctricos, los productos lácteos y las carnes.

En los últimos años es el país de la región que ha recibido las mayores sumas en materia de Inversión Extranjera Directa (U\$S 18.700 millones en 2007). La mayor parte procede de países no árabes. El país que más invierte en EAU es Reino Unido, con un total de U\$S 4.573 millones, lo que representa el 24,6% del total de IED. Japón es el segundo inversor, con U\$S 3.865 millones, el

20,7% del total. Por su parte, India ocupa la tercera posición, con U\$S 2.069 millones, el 11,2%, seguida de EE.UU. (6,2%) e Irán (4,1%). Kuwait es el principal inversor árabe en EAU, con un 3,7% del total de IED que recibe el país. A continuación, Arabia Saudita, cuya cifra representa un 3,6%.

En Emiratos Árabes Unidos, la población es 20% local y 80% extranjera (la mano de obra es de India, Pakistán, Bangladesh, Sri Lanka, Filipinas, etc.; en las empresas, hay gente de estos países y también del Líbano y Siria, entre otros). Los extranjeros no pueden obtener la ciudadanía de los Emiratos.

En Dubai, el Emirato más famoso, no hay petróleo. Esta ciudad vive de la zona franca y fundamentalmente de todos los servicios (financieros, ferias y exposiciones, turismo, eventos, etc.).

La zona franca de Dubai (llamada *Jafza, Jebel Ali Free Zone*) es inmensa y están radicadas muchas empresas de diferentes rubros (Acer, Black & Decker, Compaq, Daewoo, GAP, Honda, Johnson & Johnson, Nestle, Nissan, Nivea, Philips, Samsung, Sony, Bridgestone, Bayer, Hewlett-Packard, Xerox, Nokia, DaimlerChrysler, Panasonic, Toshiba, etc.). Es un gran centro de distribución (un *hub*) desde donde se reexportan diferentes tipos de productos a toda la región. En efecto, desde aquí se puede llegar a todo Oriente Medio, a otros países de Asia y al norte de África.

Para tener una idea del crecimiento de esta zona libre, a fines de 1985 sólo tenía 19 empresas; en 1990 eran cerca de 300, y hoy son más de 5000 empresas, las que provienen de 119 países. Además, cada mes ingresan 15 nuevas firmas. El 39% de las mismas son del Consejo de Cooperación para los Estados Árabes del Golfo (CCEAG) y de Oriente Medio, el 20% de Europa, el 30% de Asia, el 7% de América, el 3% de África y el 1% de otras áreas geográficas.

Características propias de ambos mercados. Oportunidades y desafíos para nuestras empresas

El nivel de construcción es muy importante en ambos países. Por ejemplo, en Arabia Saudita, hay 6 nuevas ciudades que están en construcción (entre ellas, la Ciudad Económica Rey Abdullah, en la costa occidental, cerca de Rabigh; la Ciudad Económica del Conocimiento, cerca de Medina, así como la Ciudad Económica Príncipe Abdulaziz bin Mousaed, al norte), y que demandarán todo tipo de productos. Esto forma parte de un programa de inversiones de U\$S 500 mil millones destinados a la construcción de nuevas ciudades, la creación de millones de empleos y la diversificación en las próximas dos décadas de una economía actualmente enfocada en la exportación de crudo. La Autoridad General de Inversión de Arabia Saudita, agencia gubernamental, espera que estas ciudades agreguen U\$S 150 mil millones al PIB del país para 2020, creen un millón de empleos nuevos y sean hogar de hasta cinco millones de personas.

Por su parte, todo el Emirato (sobre todo Dubai) está en construcción. Hay grandes torres - se está construyendo la más alta del mundo - parques temáticos, shopping centers, las famosas “palmeras”, “el mundo”, obras de infraestructura como el nuevo aeropuerto, el metro -elevado en las afueras y subterráneo en la propia ciudad-, etc.

EAU es un mercado con mucho potencial, no tanto por su población, que no es muy grande, sino por lo que se reexporta desde aquí a todos los países de la región. Especialmente en el caso de Dubai hay gran cantidad de exposiciones que se realizan todos los años y que atraen a muchos compradores de toda la zona de Oriente Medio. Es la vidriera elegida por las personas de negocios de toda la región.

Arabia Saudita también es un mercado interesante, en el que hay muchísimo dinero, más que en EAU, aunque no se perciba tanto como en este último país.

Algunas de las características de estos 2 mercados radican en que son netamente importadores y cuentan con escasa fabricación local. Importan desde: Asia (China, India, Japón, Malasia, Taiwán, etc.), Europa (sobre todo de Alemania, España, Gran Bretaña e Italia) y Estados Unidos. De todas formas, están buscando nuevas alternativas -de buena calidad- frente a la apreciación del Euro.

En relación con las normas de certificación requeridas, para los productos industriales las normas europeas, como la CE, son aceptadas. Empresas de gas y petróleo pueden requerir, adicionalmente, la norma UL. En el caso de los productos alimenticios, para ingresar a estos mercados se precisa contar con la certificación Halal. En efecto, de acuerdo con la dimensión espiritual y las particularidades específicas de la Ley Islámica, la denominación Halal sirve para distinguir los productos alimentarios elaborados de acuerdo con la misma.

Desde el punto de vista impositivo, en líneas generales no existen los impuestos que son tradicionales en nuestro país (como IVA, ganancias, etc.). Asimismo, en ambos países y en los que integran el Consejo de Cooperación para los Estados Árabes del Golfo, el arancel de importación es del 5% para todos los productos.

En conjunto, todos los países de la zona han experimentado un crecimiento importante y están invirtiendo mucho en infraestructura (puertos, aeropuertos, trenes, caminos, viviendas, nuevas ciudades, etc.). En algunos casos, como fruto del proceso de expansión y crecimiento económico, la inflación es cada vez mayor y se ha convertido en un motivo de preocupación para las autoridades.

En cuanto a las prácticas culturales, hay que tener en cuenta las 6 ó 7 horas de diferencia horaria y que, en general, no se trabaja entre las 13 y las 16hs. Por otro lado, el jueves después del mediodía comienza el “fin de semana” y el viernes no es un día laboral (es el domingo nuestro). Entonces, la semana se extiende desde el sábado (algunos la empiezan después del mediodía) hasta el jueves al mediodía.

De mediados de mayo a mediados de octubre, prácticamente no se puede visitar la zona, debido a las altas temperaturas y al mes de Ramadán. La “temporada alta” para los negocios se extiende desde mediados de octubre a mayo.

Para tener en cuenta, un contenedor enviado desde Argentina puede tardar unos 40 días hasta llegar a la zona. Para el caso de Dubai, los costos son menos elevados que para Arabia Saudita y no difieren mucho de otros destinos.

En líneas generales, no hay problemas en materia de pagos. Hay mucha liquidez e, incluso, pueden pagar por adelantado sin inconvenientes.

Las reuniones de negocios

Las reuniones suelen ser muy cordiales. En el trato, contrariamente a lo que mucha gente cree, no es un mercado formal ni hay que tomar precauciones en exceso.

En realidad, hay bastante informalidad, por lo que conviene confirmar y re-confirmar las reuniones muy bien para no tener inconvenientes. Siempre conviene ir a las empresas y no esperar que nos visiten.

En muchas de las empresas, es muy común que la gente que está a cargo de las mismas sea originaria del Líbano, India y Siria.

Es muy común que en las entrevistas soliciten más de un catálogo. Es algo que se repite en muchas de las reuniones y hay que estar preparado para ello. Los catálogos y las tarjetas deben estar en inglés. No tiene ningún sentido llevar catálogos en español.

Otro tema a tener en cuenta es que hay gente (sobre todo de la India y Pakistán) que habla un inglés muy extraño a nuestros oídos, por lo que puede costar mucho llevar a cabo una reunión de negocios.

Finalmente, es importante puntualizar que no existen inconvenientes, por ejemplo, por tener un apellido judío o por ser mujer. En el caso de las mujeres, en Arabia Saudita deben vestir los atuendos tradicionales y cubrirse el cabello. En el caso de EAU, que es un país mucho más occidental en sus costumbres, no hay ninguna restricción similar. A las contrapartes les interesa hacer negocios y, si el producto les gusta y los precios son buenos, negocian sin inconvenientes, como en cualquier país del mundo.

La crisis financiera actual. ¿Cómo afecta a Dubai y al resto de la región?

La crisis internacional está afectando a Emiratos Árabes Unidos (sobre todo a Dubai). Afecta menos al resto de los Emiratos y a los demás países de la región.

Se observa una caída de la actividad de la construcción en EAU, pero especialmente en Dubai. En efecto, en este Emirato la construcción ha sufrido un parate muy importante y se menciona que la mitad de los proyectos – por un valor aproximado de unos U\$S 700.000 millones – estarían suspendidos, no cancelados. Estos podrían retomarse recién en la 2º mitad de 2010.

Los proyectos que se han suspendido son, sobre todo, los más grandes. A pesar de esto, igualmente se observa un nivel importante de construcción (pública y privada) que se está llevando a cabo en este momento. Esto se explica por la gran cantidad de proyectos que se han iniciado en los últimos años.

Por otra parte, las calificadoras de riesgo internacionales disminuyeron la calificación crediticia de los EAU. Asimismo, Dubai recibió U\$S 9.500 millones del gobierno federal de EAU en febrero de 2009 y otros U\$S 10.000 millones del gobierno de Abu Dhabi (capital de EAU) en diciembre de 2009.

Con respecto al precio de la propiedad, éste cayó alrededor de un 25% en Dubai desde su nivel máximo registrado en septiembre pasado. Las propiedades más nuevas y exclusivas (algunas aún no terminadas) han llegado a bajar un 35% desde su nivel máximo.

Con respecto a los precios de los alquileres, cabe destacar que antes se pedían 12 meses por adelantado, y ahora no. Además, han bajado bastante en los 2 últimos meses: un departamento de 3

ambientes en Dubai que antes costaba USD 52.000 por año (USD 4300 mensuales) ahora cuesta USD 37.000 por año (USD 3100 mensuales).

Además, mucha gente se ha quedado sin empleo y tuvo que regresar a su país de origen. Cuando alguien es despedido, tiene 30 días para permanecer en el país si no consigue un nuevo trabajo (ya que pierde la visa de residencia). En este sentido, mucha de la gente que quedó desempleada, no pudo seguir pagando los créditos (es un delito penal, no comercial en EAU) que había tomado para la compra de automóviles (se dice que quedaron algunos miles de autos abandonados en el estacionamiento del aeropuerto) y viviendas. Esto contribuyó a agravar la crisis.

Por otro lado, en el resto de EAU, en Abu Dhabi por ejemplo, el impacto de la crisis ha sido mucho menor, al igual que en el resto de la región (Qatar, Omán, Arabia Saudita, Bahrein, etc.). Aquí la crisis parecería no afectar mucho a estas economías (a pesar de la caída del precio del crudo), ya que las mismas continúan creciendo en forma importante.

Finalmente, en los últimos meses se produjo la cesación de pagos de Dubai World, el conglomerado insignia del Emirato. Al respecto, en marzo de 2010 Dubai presentó un plan para reestructurar U\$S 23.500 millones de su deuda, afirmando que recapitalizaría Dubai World y su principal subsidiaria inmobiliaria con hasta U\$S 9.500 millones en nuevo financiamiento y propondría pagarle a los acreedores en un plazo de hasta 8 años.

Conclusiones

En líneas generales, en toda la zona hay posibilidades de hacer muy buenos negocios. Más allá de la crisis actual, las oportunidades son muchas y muy variadas.

Al mismo tiempo, como es un mercado importante, en crecimiento y con un gran potencial para las próximas décadas, todos nuestros competidores (europeos, asiáticos y norteamericanos, fundamentalmente) tienen presencia, sobre todo, en Dubai. Por otro lado, prácticamente, no hay presencia de empresas latinoamericanas.

Por último, debe puntualizarse que no es un mercado para cualquier empresa, ya que la inversión requerida es importante, las distancias son grandes, se deben realizar todas las comunicaciones en inglés, los catálogos deben estar en ese idioma, hay que ser muy paciente y, sobre todo, tener continuidad para poder vender.

Es un desafío que, incluso algunas empresas Pymes de nuestro país ya han comenzado a transitar y que, dejando de lado ciertos miedos y prejuicios, seguramente muchas más se irán sumando en los próximos años.

Marcelo Wiñazky

Coordinador de Consorcios de Exportación desde 1998 y asesor de empresas PyMEs. Consultor de FUNDES. Profesor de Economía en la UBA desde 1994 y en la Universidad de Palermo desde 2004.

Es Licenciado en Economía de la Universidad de Buenos Aires y posee un Postgrado en Economía de la Universidad Torcuato Di Tella.