



CAFÉ NOS EMIRADOS ÁRABES UNIDOS

2020



B2BTRADECENTER



Índice

Introdução	03
<u>Por que Exportar para os EAU?</u>	04
<u>Infraestrutura</u>	06
<u>Números dos país</u>	08
<u>Canais de Distribuição</u>	11

Introdução

Proporcionar as empresas do B2Brazil um manual rápido com informações básicas sobre principais pontos da exportação de café para os Emirados Árabes Unidos (EAU).

Aqui abordaremos, de uma maneira simplificada e de fácil compreensão, os principais pontos que sua empresa precisa saber sobre o mercado árabe de café:

1. Por Que Exportar para os EAU?
2. Infraestrutura
3. Números do país
4. Canais de distribuição



Por que Exportar para os EAU?



Benefícios da Exportação para o EAU

A exportação proporciona diversos benefícios a empresa, dentre todas essas vantagens, destacamos as seguintes:

a) Região com grande poder aquisitivo

b) Café tem grande tradição na região: tradicionalmente o café é tido como a bebida quente mais importante na região

c) Ponto focal para exportação na região: Os EAU importam produtos em grande quantidade para exportar para os países vizinhos, como Arábia Saudita, Rússia e Catar.

d) Sistema de distribuição muito eficiente e moderno em todos os modais: Modal portuário é tido como principal no país

e) Crescente demanda de casas especializadas: Há uma crescente demanda de casas especializadas, com foco no café gourmet ou premium.

f) Há uma crescente demanda de fábricas, logo a importação de café cresce

Infraestrutura



DISTRIBUIÇÃO E INFRAESTRUTURA

Em um ambiente de acirrada competição internacional, ter uma rede de distribuição bem estabilizada e moderna, é uma grande vantagem. O país possui todos os modais bem desenvolvidos, porém o principal é o modal portuário.

- **Modal Portuário:** Os EAU possui 15 portos com capacidade superior a 70 milhões de toneladas. Essa capacidade de armazenamento gera um grande fluxo de mercadorias e constantes melhorias para os demais modais.
- **Modal Aéreo:** Além disso, a companhia aérea do país, Emirates Airlines, opera voos cargueiros da Emirates Sky Cargos, duas vezes por semana entre o aeroporto de Viracopos em Campinas e Dubai.
- **Modal Ferroviário:** Malha ferroviária com 1.200 quilômetros de extensão.
- **Modal Rodoviário:** Com mais de 4.000 quilômetros, a malha rodoviária do país interliga as principais cidades, portos e também suas principais divisas internacionais, Arábia Saudita e Omã

Números do país



Fluxos de mercado

Os Emirados Árabes Unidos têm grande fluxo de importação e exportação. O país é o ponto focal das exportações na região.

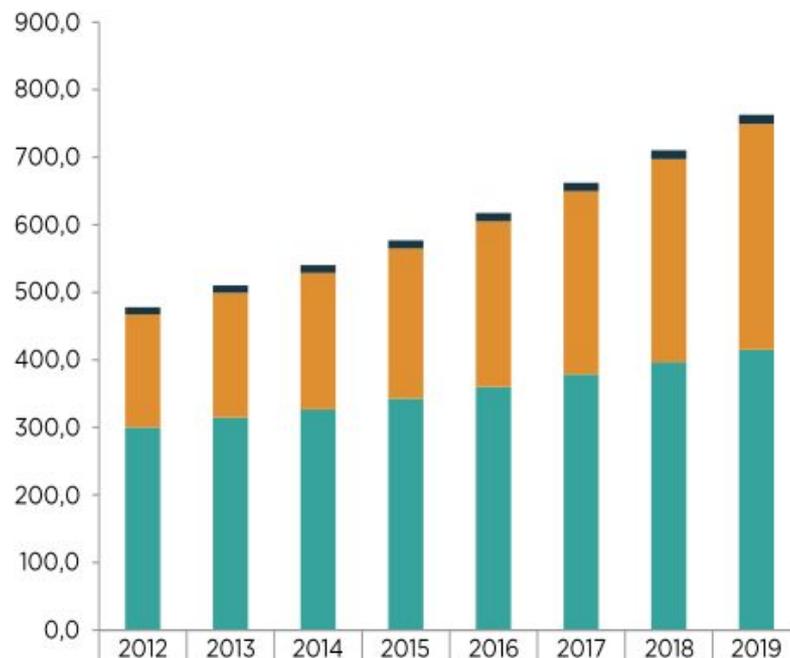
O café é um produto de tradição no país. As lojas especializadas de café, coffee shops, tem crescido muito e a demanda por café premium tem acompanhado essa crescente. A Nestlé é o grande player no país mesmo não tendo uma fábrica na região.

O Brasil, com 6,91%, ocupa a terceira posição no ranking de exportação de café para os EAU. Ficando atrás de Siri Lanka (31,94%) e Índia (21,06%). O volume total de importação feito pelos Emirados Árabes ultrapassa os 302 milhões de dólares.

Arábia Saudita, Rússia e Kuwait são os países que mais importam café dos Emirados Árabes. O volume de exportação dos EAU gira em torno dos 368 milhões de dólares.

NOVO MERCADO PARA EXPLORAÇÃO

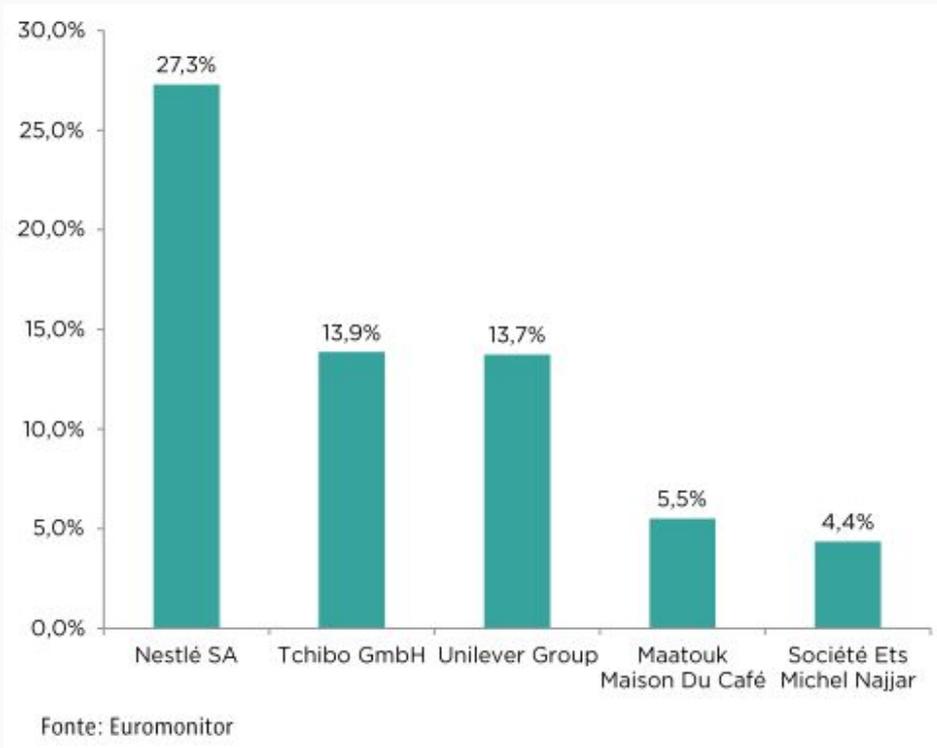
O país apresenta um mercado crescente no segmento de bebidas quentes. Extratos, essências e concentrados de café representam 11,5% do volume de e é o terceiro produto mais importado.



	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
■ Bebidas em Pó Aromatizadas	10,7	11,2	11,8	12,1	12,2	12,3	12,8	13,4
■ Café Torrado	166,9	184,6	201,7	222,1	244,9	271,2	300,6	334,5
■ Café Instantâneo	300,2	314,5	326,8	342,7	360,2	378,6	396,8	415,0

Fonte: Euromonitor

PRINCIPAIS PLAYERS



- A Nestlé e a Unilever dominam o mercado de bebidas quentes, o restante é distribuído entre marcas menores;
- O sucesso da Unilever é atribuído a economia de escala, possuindo todas as etapas de produção e distribuição;

O número aproximado de players é de:

+36

Canais de Distribuição



PRINCIPAIS CANAIS DE DISTRIBUIÇÃO

Os canais de distribuição se concentram entre os super e hiper mercados, com mais de 70 % do volume.

Hipermercados estão localizados geralmente em shopping ou em bairros residenciais mais distantes do centro da cidade. Eles possuem uma variedade maior e também preços mais baixos, além de concentrarem as vendas do setor.

Supermercados tem perfil bastante parecido com os hipermercados, com o diferencial do preço ser um pouco mais elevado, muito pelo tamanho do estabelecimento.

Pequeno varejistas e casas especializadas tem perfil bem parecidos entre si. O principal diferencial se dá nos produtos orgânicos, geralmente encontrados nos varejistas.

As casas especializadas oferecem produtos mais premium, com aromas e sabores mais refinados, portanto os preços são um pouco mais elevados em comparação com os pequenos varejistas.

DISTRIBUIÇÃO E PRECIFICAÇÃO

O principal imposto aplicado é o chamado Imposto sobre o Valor Agregado (IVA). Empresas com volume de negócios superior a US\$1,02 milhão por ano, terão um tributo de 5% sobre os valores negociados. Com este imposto ativo, os pequenos comerciantes serão impulsionados, tornando o mercado mais competitivo para novos players.

Comerciantes de café compram a mercadoria dos processadores e colocam um markup máximo de 20%, em média. Desse rate exclui-se as taxas alfandegárias.



Referências Bibliográficas

www.euromonitor.com

www.investexportbrasil.gov.br