



CAFÉ EN EMIRATOS ÁRABES UNIDOS

2021



Índice

Introducción	03
-----	-----
¿Por qué exportar a los Emiratos Árabes Unidos?	04
-----	-----
Infraestructura	06
-----	-----
Estadísticas del País	08
-----	-----
Canales de Distribución	11
-----	-----

Introducción

Proporcionar a las empresas de B2Brazil un manual rápido con información básica sobre los principales puntos acerca de la exportación de café a los Emiratos Árabes Unidos (EAU).

A continuación, cubriremos, de una manera simplificada y fácil de entender, los principales puntos que su empresa necesita saber sobre el mercado árabe del café:

1. ¿Por qué exportar a los Emiratos Árabes Unidos?
2. Infraestructura
3. Números del País
4. Canales de Distribución



¿Por qué exportar a los Emiratos
Árabes Unidos?



Beneficios de exportar a los EAU

La exportación aporta varios beneficios a la empresa, entre todas estas ventajas, destacamos las siguientes:

a) Región de alto poder adquisitivo.

b) El café tiene una gran tradición en la región: tradicionalmente, el café es considerado la bebida caliente más importante de la región.

c) Punto focal de exportación en la región: Los EAU importan productos en grandes cantidades para exportar a países vecinos como Arabia Saudita, Rusia y Qatar.

d) Sistema de distribución muy eficiente y moderno en todos los modos: el modal portuario es considerado el principal del país

e) Creciente demanda en casas especializadas: Existe una creciente demanda en casas especializadas, con un enfoque en cafés gourmet o premium.

f) Existe una demanda creciente en fábricas, por lo que las importaciones de café crecen.

Infraestructura



DISTRIBUCIÓN Y INFRAESTRUCTURA

En un entorno de feroz competencia internacional, tener una red de distribución moderna y bien establecida es una gran ventaja. El país tiene todos los modos de transporte bien desarrollados, pero el principal es el modal portuario.

- **Modalidad Portuaria:** EAU tiene 15 puertos con una capacidad superior a los 70 millones de toneladas. Esta capacidad de almacenamiento genera un gran flujo de mercancías y mejoras constantes para otros modos de transporte.
- **Modalidad Aérea:** Además, la aerolínea del país, Emirates Airlines, opera vuelos de carga en Emirates Sky Cargos, dos veces por semana entre el aeropuerto de Viracopos ,en Campinas, y Dubai.
- **Modalidad Ferroviaria:** Red ferroviaria con 1.200 kilómetros de longitud.
- **Modalidad Vial:** Con más de 4.000 kilómetros, la red de carreteras del país interconecta las principales ciudades, puertos y también sus principales fronteras internacionales, Arabia Saudita y Omán.

Estadísticas del País



Flujos de mercado

Los Emiratos Árabes Unidos tienen un gran flujo de importaciones y exportaciones. El país es el punto foco de las exportaciones en la región.

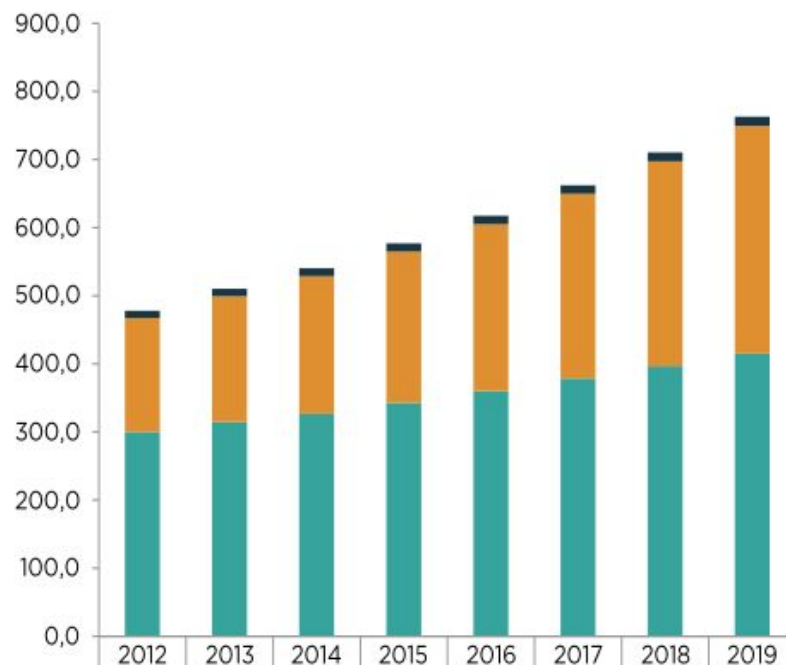
El café es un producto tradicional en el país. Las tiendas especializadas en café, cafeterías, han crecido mucho y la demanda de café premium ha acompañado este aumento. Nestlé es el actor principal del país a pesar de que no tiene fábrica en la región.

Brasil, con 6,91%, ocupa la tercera posición en el ranking de exportaciones de café a Emiratos Árabes Unidos, detrás de Sri Lanka (31,94%) e India (21,06%). El volumen total de las importaciones de los Emiratos Árabes supera los 302 millones de dólares EE.UU.

Arabia Saudita, Rusia y Kuwait son los países que más importan café de los Emiratos Árabes Unidos. El volumen de exportación de los EAU ronda los 368 millones de dólares EE. UU.

NUEVO MERCADO PARA EXPLOTACIÓN

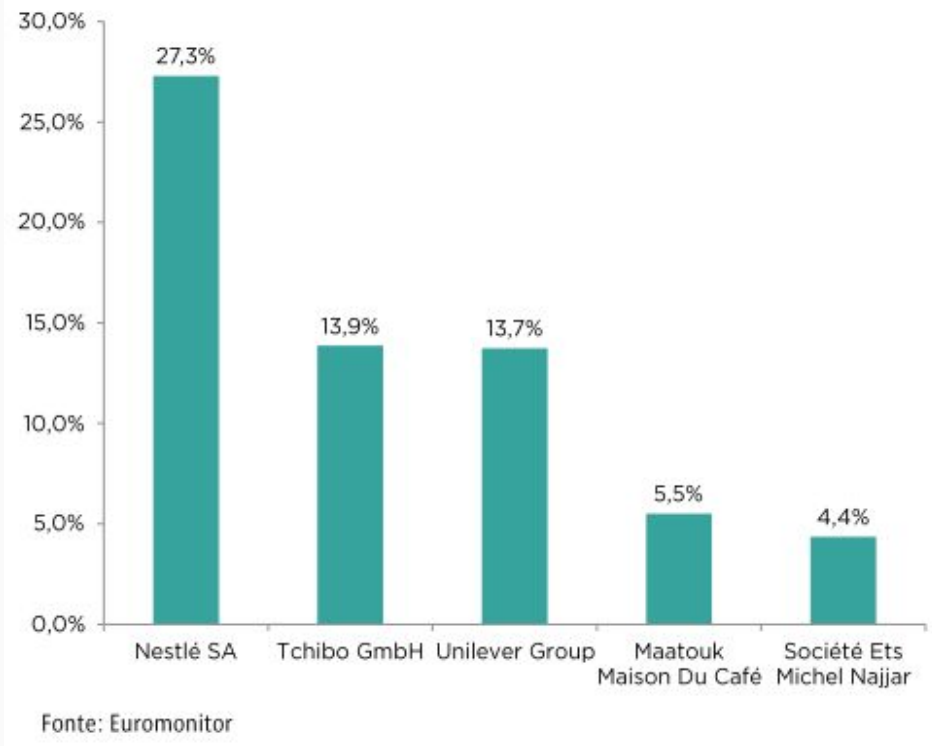
El país tiene un mercado en crecimiento en el segmento de bebidas calientes. Los extractos, esencias y concentrados de café representan 11,5% del volumen de importación y son el tercer producto más importado.



	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 Instantáneo	300,2	314,5	326,8	342,7	360,2	378,6	396,8	415,0

Fonte: Euromonitor

PRINCIPALES ACTORES DEL MERCADO



- Nestlé y Unilever dominan el mercado de bebidas calientes, el resto se distribuye entre marcas más pequeñas.
- El éxito de Unilever se atribuye a la economía de escala, teniendo todas las etapas de producción y distribución.

El número aproximado de actores en el mercado es:

+36

Canales de Distribución



PRINCIPALES CANALES DE DISTRIBUCIÓN

Los canales de distribución se concentran entre super e hipermercados, con más del 70% del volumen.

Los hipermercados suelen estar ubicados en centros comerciales o en barrios residenciales más alejados del centro de la ciudad. Tienen una mayor variedad y también precios más bajos, además de concentrar las ventas en el sector.

Los supermercados tienen un perfil muy similar al de los hipermercados, siendo el diferencial los precios un poco más elevados, principalmente por el tamaño del establecimiento.

Los pequeños minoristas y las casas especializadas tienen perfiles muy similares. La principal diferencia está en los productos orgánicos, que generalmente se encuentran en los minoristas.

Las casas especializadas ofrecen los productos más premium, con aromas y sabores más refinados, por lo que los precios son ligeramente más elevados en comparación con los minoristas más pequeños.

DISTRIBUCIÓN Y FIJACIÓN DE PRECIOS

El principal impuesto que se aplica se denomina Impuesto al Valor Agregado (IVA). Las empresas con un volumen de negocios superior a 1,02 millones de dólares estadounidenses al año tendrán un impuesto del 5% sobre los montos negociados. Con este impuesto activo, se impulsarán los pequeños comerciantes, lo que hará que el mercado sea más competitivo para los nuevos actores.

Los comerciantes de café compran la mercadería a los procesadores y colocan un markup máximo de 20% en promedio. De esta tasa se excluyen los aranceles aduaneros.



Referencias Bibliográficas

www.euromonitor.com

www.investexportbrasil.gov.br