

EMIRADOS ÁRABES UNIDOS

PERFIL E OPORTUNIDADES COMERCIAIS

2012

Apex-Brasil

Mauricio Borges
PRESIDENTE

Rogério Bellini
DIRETOR DE NEGÓCIOS

Ana Paula Guimarães
DIRETORA DE PLANEJAMENTO E GESTÃO

Marcos Tadeu Caputi Lélis
COORDENADOR DA UNIDADE DE INTELIGÊNCIA COMERCIAL E COMPETITIVA (UICC)

João Ulisses Rabelo Pimenta
AUTOR DO ESTUDO (UICC)

Rodrigo de Andrade Iglesias
COLABORAÇÃO TÉCNICA (UICC)

Jean de Jesus Fernandes
APOIO (UICC)

Colaboraram também com este trabalho o Centro de Negócios da Apex-Brasil em Dubai, as Embaixadas do Brasil nos Emirados Árabes Unidos, Arábia Saudita, Kuwait e Catar e a Câmara de Comércio Árabe- Brasileira.

SEDE

Setor Bancário Norte, Quadra 02, Lote 11,

CEP 70.040-020

Brasília – DF

Tel. 55 (61) 3426-0202

Fax. 55 (61) 3426-0263

E-mail: apex@apexbrasil.com.br

© 2012 Apex-Brasil

Qualquer parte desta obra poderá ser reproduzida, desde que citada a fonte.

APRESENTAÇÃO

Este estudo traça o perfil econômico, político e comercial dos Emirados Árabes Unidos (EAU), enfatizando as relações comerciais desse país com o Brasil.

Além de analisar os principais dados do comércio entre Brasil e EAU, o estudo também traz indicadores que estão envolvidos nas trocas comerciais entre esses dois países e as oportunidades de negócios para os exportadores brasileiros que desejam atuar no mercado emirático e região.

A seguir, são listadas as informações encontradas em cada uma das cinco partes do estudo.

<u>Parte 1</u>	INTRODUÇÃO	Localização	Pág. 7
		População	Pág. 7
		Principais Cidades	Pág. 7
<u>Parte 2</u>	PANORAMA ECONÔMICO	Desempenho Econômico	Pág. 9
<u>Parte 3</u>	PANORAMA COMERCIAL	Política Comercial	Pág. 13
		Estrutura Institucional	Pág. 14
		Acordos Comerciais	Pág. 15
		Acordos Regionais	Pág. 17
		Acordos Bilaterais	Pág. 18
		Acordos Outros	Pág. 19
		Procedimentos Aduaneiros	Pág. 19
		Barreiras Tarifárias	Pág. 23
		Barreiras não Tarifárias	Pág. 26
		Subsídios	Pág. 28
		Características de Mercado	Pág. 30
		Ambiente de Negócios	Pág. 30
		Capacidade de Pagamento	Pág. 32
		Infraestrutura Logística	Pág. 34
		Intercâmbio Comercial	Pág. 38
		Evolução do Comércio Exterior dos EAU	Pág. 38
		Destino das Exportações dos EAU	Pág. 39
Origem das Importações dos EAU	Pág. 41		

		Principais Produtos da Pauta de Importações dos EAU	Pág. 42
		Intercâmbio Comercial Brasil-EAU	Pág. 38
		Corrente de Comércio	Pág. 44
		Saldo Comercial	Pág. 44
		Principais Produtos Exportados pelo Brasil para os EAU	Pág. 46
		Principais Produtos Importados pelo Brasil dos EAU	Pág. 48
		Indicadores de Comércio Brasil-EAU	Pág. 49
		Índice de Complementaridade de Comércio	Pág. 51
		Índice de Intensidade de Comércio	Pág. 52
		Índice de Diversificação/Concentração das Exportações	Pág. 54
		Índice de Comércio Intra-setor Industrial	Pág. 55
		Índice de Especialização Exportadora	Pág. 57
		Índice de Preços e Índice de <i>Quantum</i>	Pág. 60
Parte 4	OPORTUNIDADES COMERCIAIS PARA O BRASIL NOS EMIRADOS ÁRABES UNIDOS	Introdução à Metodologia de Identificação de Oportunidades para Exportação de Produtos Brasileiros	Pág. 62
		Alimentos, Bebidas e Agronegócios	Pág. 66
		Casa e Construção	Pág. 85
		Máquinas e Equipamentos	Pág. 105
		Moda	Pág. 114
		Multissetorial e Outros	Pág. 119
Parte 5	ANEXOS	Anexo 1 – Descrição da Metodologia de Identificação de Oportunidades para Exportação de Produtos Brasileiros	Pág. 124
		Anexo 2 - Contatos Úteis	Pág. 129
		Anexo 3 – Registros Fotográficos	Pág. 130
		Anexo 4 – Fontes de Consulta	Pág. 135
		Anexo 5 - SH6 classificados como <i>exportações expressivas</i>	Pág. 136

A Unidade de Inteligência Comercial e Competitiva (UICC) da Apex-Brasil, responsável pelo desenvolvimento deste estudo, quer saber a sua opinião sobre ele. Se você tem comentários ou sugestões a fazer, por favor, envie e-mail para: apex@apexbrasil.com.br.

Os Emirados Árabes Unidos (EAU) são grandes produtores de petróleo e gás, localizam-se numa região geograficamente estratégica – equidistante entre África, Europa e Ásia – e fazem parte do Conselho de Cooperação do Golfo (GCC, na sigla em inglês).

Com alto grau de abertura comercial e a melhor infraestrutura do Oriente Médio, o país tem como uma de suas características a de ser distribuidor de produtos para os países circunvizinhos.

Em 2011, as exportações do Brasil para os EAU alcançaram US\$ 2,2 bilhões, com crescimento de 16,9% em relação ao ano anterior, enquanto as importações foram de quase US\$ 500 milhões, resultando num saldo comercial de US\$ 1,7 bilhão.

A seguir, estão relacionados os grupos de produtos com melhores oportunidades para as exportações brasileiras no mercado emirático, por complexo:

- Alimentos, bebidas e agronegócios: café; carne de peru; cereais; chá, mate e especiarias; carne de frango; carne bovina; lagostas; frutas cítricas; suco de laranja; massas e preparações alimentícias; óleo de soja.
- Casa e construção: ferramentas e talheres; madeira laminada; obras de marcenaria ou de carpintaria; obras de metais; obras de pedras e semelhantes; produtos cerâmicos; tubos de ferro fundido, ferro ou aço.
- Máquinas e equipamentos: autopeças; máquinas, aparelhos e instrumentos mecânicos; materiais elétricos e eletrônicos; ferramentas eletromecânicas com motor, de uso manual; geradores e transformadores elétricos; máquinas e aparelhos de terraplanagem e perfuração; refrigeradores e congeladores; tratores; aviões.
- Moda: calçados (em nichos de mercado); ouro em formas semimanufaturadas.
- Multissetorial e outros: colas e enzimas; produtos de borracha e suas obras; ferro-ligas; produtos semimanufaturados de ferro ou aço; minérios de ferro.

PARTE 1

INTRODUÇÃO

LOCALIZAÇÃO / POPULAÇÃO / PRINCIPAIS CIDADES

Os Emirados Árabes Unidos (EAU) são uma federação de sete Emirados – Abu Dhabi, Dubai, Sharjah, Ajman, Ras al-Khaimah, Umm al-Qaiwain e Fujairah – que ocupam uma área de 83,6 mil km² (para efeito de comparação, um pouco menor que o Estado de Santa Catarina, no Brasil), situando-se no Oriente Médio entre os Golfos de Omã e Pérsico, a Arábia Saudita e Omã (Figura 1).

Dos 8,2 milhões de habitantes dos EAU, em 2010, mais de 60% distribuíam-se entre Dubai – centro logístico e de turismo – e Abu Dhabi – que abriga a Capital do país e se destaca pela grande produção de petróleo. Integram a população quase 90% de cidadãos estrangeiros, de acordo com o Euromonitor.

Figura 1 – Mapa geográfico dos Emirados Árabes Unidos



Fonte: UNDATA.

PARTE 2

PANORAMA ECONÔMICO

DESEMPENHO ECONÔMICO

O Produto Interno Bruto (PIB) por paridade de poder de compra (PPC) dos EAU, mais apropriado para a análise do padrão de vida das populações, alcançou US\$ 247,5 bilhões, em 2010, de acordo com o Fundo Monetário Internacional (FMI), colocando o país na 49ª posição no *ranking* mundial (Tabela 1). Para efeito de comparação, o PIB (PPC) do Brasil, nesse mesmo ano, foi de US\$ 2,2 trilhões, enquanto a Arábia Saudita apresentou um valor de US\$ 623 bilhões.

Em 2010, a economia dos EAU ocupou a 6ª posição no *ranking* mundial, sob a ótica do PIB *per capita*¹ em termos de PPC, com o valor de US\$ 48.821, enquanto em relação ao Índice de Desenvolvimento Humano (IDH)² o país ocupou a 30ª posição no *ranking* mundial, com IDH de 0,845, classificando-se no grupo dos países com desenvolvimento humano muito alto.

Tabela 1 – Indicadores sociais e econômicos dos Emirados Árabes Unidos

Indicadores	2010	2011e	Posição em 2010 do indicador do país no ranking mundial
1. Economia			
Crescimento do PIB (%) ¹	3,2	3,3	116º
PIB PPC (I\$ bilhões) ¹	247,5	261,0	49º
PIB per capita - PPP ¹ (valores correntes I\$)	48.821	48.598	6º
PIB PPP participação no mundo ¹ (%)	0,3	0,3	50º
FBCF/PIB ² (%)	23,8	21,1	67º
IED/PIB (%) ²	1,3	-	93º
IED - Fluxo de entrada de invest. direto estrangeiro (US\$ milhões) ³	3.948	-	47º
2. População			
Índice de Desenvolvimento Humano (IDH) ⁴	0,845	0,846	30º
População (milhões de habitantes) ⁵	8,2	8,3	118º
População economicamente ativa (milhões) ⁵	5,96	5,98	61º
Taxa de desemprego (%) ⁵	3,8	4,5	115º

(e) Estimativa; (p) Previsão em Janeiro/2012.

Fontes: (1) FMI, considera-se 184 países em seu ranking. (2) The Economist Intelligence Unit, 201 países. (3) UNCTAD, 233 países. (4) Euromonitor International, 209 países. (5) PNUD, 187 países. Elaboração: UICC Apex-Brasil.

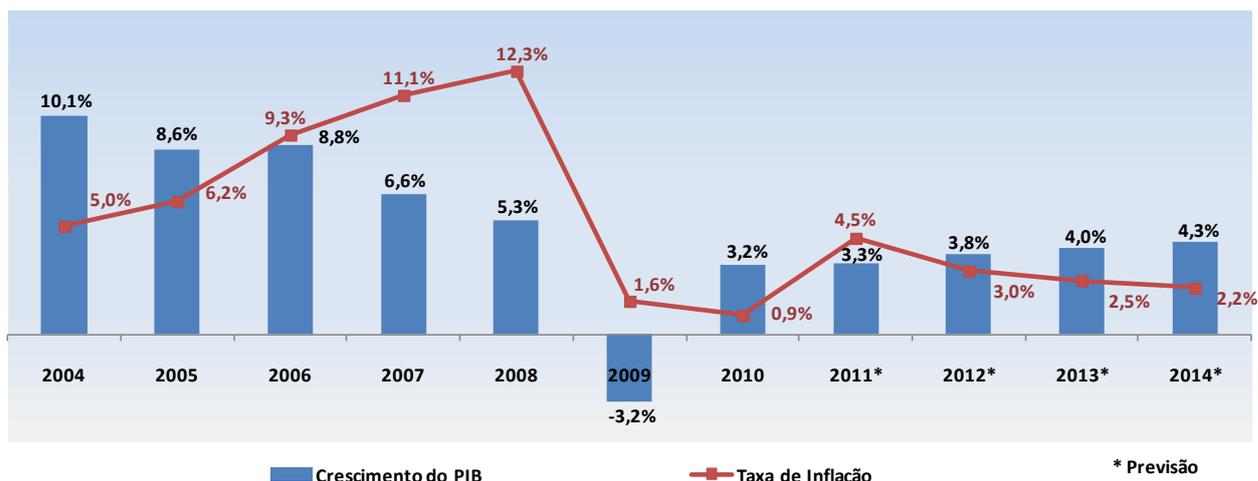
De acordo com a UNCTAD *Statistics*, as atividades econômicas dos EAU concentraram-se na indústria (principalmente a de extração de petróleo) e serviços. Em 2009, esses setores significaram, respectivamente, 55% e 44% do PIB do país. Já as importações de bens e serviços representaram 77,7% da economia emirática, enquanto as exportações corresponderam a 84,2%.

¹ O PIB *per capita* é obtido dividindo-se o PIB pelo número de habitantes do país.

² O IDH leva em conta três componentes: Renda Nacional Bruta (RNB) *per capita*, longevidade e educação.

O Gráfico 1 mostra o crescimento do PIB e a evolução da taxa de inflação dos EAU entre 2004 e 2014. Com as repercussões da crise econômica mundial iniciada em 2008 sobre o país, verifica-se forte queda em 2009 (-3,2%), seguida de recuperação em 2010 (3,2%). Para os anos seguintes, a previsão do Fundo Monetário Internacional (FMI) é de continuação da recuperação da economia, à taxa média anual de 3,8%. Já a taxa de inflação, cujo pico de 12,3% ocorreu em 2008 na série analisada, seguido de queda para 1,6% em 2009 e redução para 0,9% em 2010, deve ficar em pouco mais de 2% até 2014.

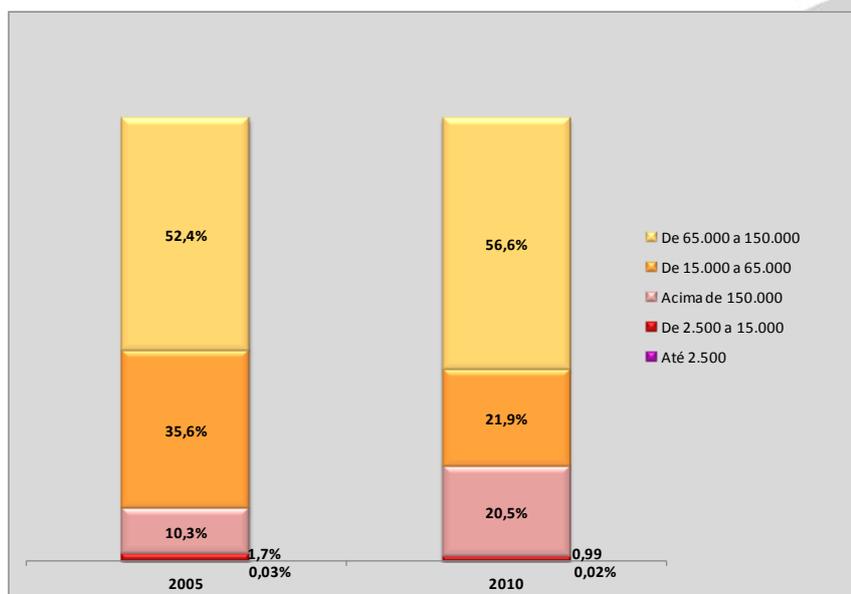
Gráfico 1 – Crescimento do PIB e taxa de inflação nos Emirados Árabes Unidos (2004-2014)



Fonte: FMI. Elaboração UICC/Apex-Brasil. Nota: (*) Previsão.

No que concerne à distribuição de renda nos EAU, o Gráfico 2 mostra que houve forte aumento na participação dos lares nas faixas de maior renda, em relação ao total, segundo o *Euromonitor*. Na faixa de renda anual acima de US\$ 150.000, o percentual ampliou-se de 10,3% para 20,5%, enquanto que, na faixa de renda de US\$ 65.000 a US\$ 150.000, a proporção variou de 52,4% para 56,6%. Para efeito de comparação, no caso da economia brasileira, o percentual dos lares que recebiam mais de US\$ 65.000, em 2010, era de apenas 6%.

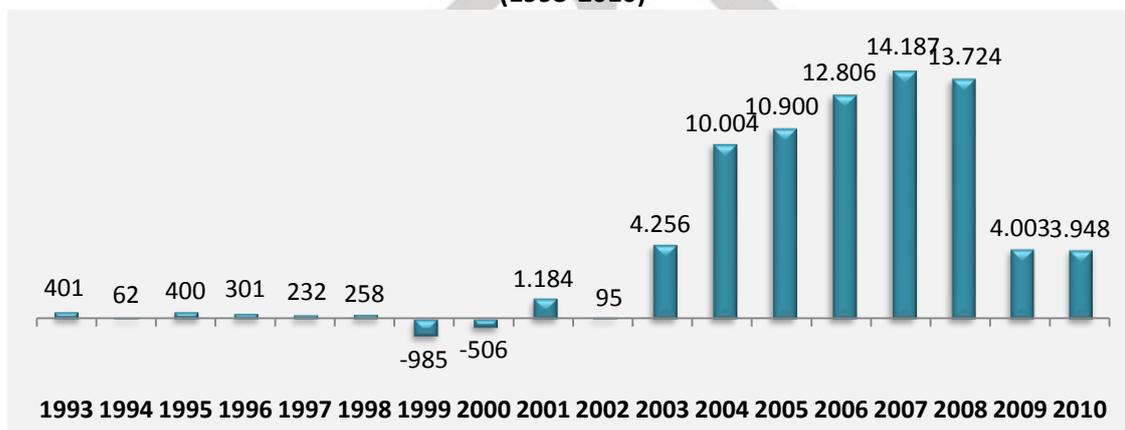
Gráfico 2 – Participação dos Lares por Faixa de Renda Anual em 2005 e em 2010



Fonte: Euromonitor. Elaboração UICC/Apex-Brasil.

No Gráfico 3, observa-se que houve forte aumento do ingresso de Investimento Externo Direto (IED) no país, entre 2003 e 2008, com pico de US\$ 14,2 bilhões, no final desse período, e forte queda a partir de 2009, com o volume de recursos, em 2010, reduzindo-se para US\$ 3,9 bilhões – valor este abaixo do registrado em 2003.

Gráfico 3 – Investimento Estrangeiro Direto nos Emirados Árabes Unidos em US\$ milhões (1993-2010)



Fonte: UNCTAD. Elaboração UICC/Apex-Brasil.



PARTE 3
PANORAMA COMERCIAL

ApexBrasil

Os EAU cresceram de uma pequena nação de pescadores e extratores de pérolas – antes de sua primeira exportação de petróleo, em 1962 – para uma economia mais diversificada, competitiva³ e de elevada renda per capita⁴. Os massivos esforços de industrialização tomados desde 1980 ocorreram primeiro em indústrias intensivas em energia, baseando-se nas vantagens comparativas dos EAU e, subsequentemente, em indústrias de alta tecnologia, como eletrônicos de escritório e de consumo e equipamento médico.⁵

A economia federal depende de petróleo e gás natural na escala de um terço de seu PIB (caindo de 74%, em 1980), uma parcela relativamente baixa se comparada a de outros países do Golfo. O setor de serviços contribui em 55% do PIB, liderado pelo comércio exterior – o país é um importante centro de baldeação e reexportação – e por serviços de administração, comércio e construção; essa parcela não se expande significativamente desde 1995. De qualquer forma, esses subsetores principais cresceram significativamente em termos de valores nominais, em vista do aumento substancial do preço do petróleo em relação a seu nível em 1995, de US\$ 20/barril.

De acordo com a Organização Mundial do Comércio (OMC), os investimentos do lucro advindo dos hidrocarbonetos em infraestrutura e grandes projetos, ao lado do influxo de mão de obra estrangeira, contribuíram para uma diversificação leve da economia dos EAU: petróleo e gás natural agora compreendem um terço do PIB da federação (caindo de 74% em 1980), atrás do setor de serviços (55% do PIB). O ambiente econômico dos EAU é relativamente liberal, a despeito da propriedade estatal de alguns setores, restrições à participação estrangeira na economia por meio de limitações de propriedade de capital, além de obrigação para filiais de companhias estrangeiras em recrutar agentes dos Emirados. As barreiras internas ao comércio exterior – derivadas da ausência de uma política de competição, limitações institucionais e restrições à participação internacional no regime de investimentos – contrastam com suas relativamente baixas barreiras nacionais ao comércio e impedem os EAU de beneficiarem-se inteiramente das vantagens de uma economia liberal.

³ Conforme o mais recente “The Global Competitiveness Report 2010-2011” (<http://www.weforum.org/en/initiatives/gcp/Global%20Competitiveness%20Report/index.htm>) os EAU aparecem como a 25ª economia mais competitiva do mundo no ranking de 139 países. Para se colocar em perspectiva, o Brasil está na posição 58.

⁴ Em 2009 seu PIB per capita era de US\$ 40.000 em paridade poder de compra, colocando o país na 18ª posição do ranking da CIA World Factbook (<http://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/ae.html>), acesso em dezembro de 2010

⁵ World Trade Organization. Trade Policy Review 2010: Report by Secretariat : United Arab Emirates, p. 04. Disponível em http://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/tp263_e.htm Acesso em: 18/11/2010.

ESTRUTURA INSTITUCIONAL

De acordo com os artigos 120 e 121 da Constituição Federal dos EAU, a autoridade federal é responsável por, entre outros, assuntos internacionais, segurança e defesa, questões de nacionalidade e imigração, educação, saúde pública, moeda, correios, telefonia e outros serviços de comunicação, controle do tráfego aéreo e licenciamento de aeronaves e relações trabalhistas. Sob os artigos 116 e 122, cada emirado tem jurisdição sobre todos os assuntos não destinados à exclusiva jurisdição do governo federal.

O sistema federativo inclui cinco órgãos sem separação completa de poderes: o Conselho Federal Supremo, o Presidente, o Conselho de Ministros, o Conselho Nacional Federal e o Judiciário Federal. O Conselho Federal Supremo é o mais alto órgão de formulação de políticas da federação e reúne os governantes dos sete emirados. A ele são delegados poderes legislativos e executivos, incluindo eleger o Presidente e o Vice-Presidente da federação, ratificar leis federais e decretos e aprovar a nomeação do Primeiro-Ministro (selecionado pelo Presidente em consultas com os Membros do Conselho Supremo) e aceitar sua renúncia.⁶ O Conselho pode também dispensar o Primeiro-Ministro de seu posto se solicitado pelo Presidente.

O Presidente e o Vice-Presidente são eleitos pelo Conselho Supremo para um mandato renovável de cinco anos. Na ausência do Presidente, o Vice-Presidente assume suas responsabilidades. Ao Presidente é delegada uma grande gama de poderes legislativos e executivos. Como chefe executivo do Estado, o presidente também goza de poderes que incluem o direito de convocar e presidir reuniões do Conselho Supremo. O Presidente também é encarregado de assinar leis, decretos e decisões sancionadas pelo Conselho Supremo, supervisionando sua implementação pelo Conselho de Ministros e da ratificação de tratados e acordos internacionais, após a aprovação tanto do Conselho Supremo quanto do Conselho de Ministros. Encabeçado pelo Primeiro-Ministro, o Conselho de Ministros é uma autoridade executiva da federação. O Primeiro-Ministro, que é atualmente o Vice-Presidente e governante de Dubai, seleciona seus Ministros de gabinete entre representantes dos sete emirados.

O Conselho Nacional Federal (CNF) é composto de 40 membros representando os sete emirados.⁷ O número de assentos destinados a cada emirado é baseado em sua população; Abu Dhabi e Dubai detêm o maior número.⁸ Cada emirado indica os representantes a cada dois anos. Segundo a Constituição, o CNF tem um papel consultivo, incluindo servir à população e à nação, consolidar os princípios da *shura*

⁶ O Xequie Zayed bin Sultan Al Nahyan, governante de Abu Dhabi, foi eleito como o primeiro presidente dos EAU, e governou até sua morte, em 2 de novembro de 2004. Foi sucedido por seu filho, príncipe Xequie Khalifa bin Zayed Al Nahyan, eleito pelos membros do Conselho Supremo como o novo presidente em 3 de novembro de 2004. O posto de vice-presidente é ocupado pelo governante de Dubai, Xequie Mohamed bin Rashid Al Maktoum, que sucedeu seu irmão, após sua morte, em janeiro de 2006.

⁷ Artigo 68 da Constituição. O Artigo 71 proíbe qualquer membro do CNF de ocupar qualquer outro cargo no governo federal, inclusive, posições ministeriais.

⁸ Oito assentos cada para Abu Dhabi e Dubai, seis cada para Sarjah e Ras al-Khaimah, e quatro cada para Fujairah, Umm al-Quwain e Ajman.

(consulta) no país, examinar e alterar a legislação federal proposta, questionar ministros e supervisioná-los, segundo os princípios de seus respectivos ministérios e discutir o orçamento anual. A CNF é presidida por um de seus membros.

O sistema judiciário é composto das instâncias local e federal. O judiciário federal engloba a Corte Suprema Federal, as cortes federais de apelação (civil e *sharia*) e as cortes federais de primeira instância (civil e *sharia*).⁹ A Corte Suprema Federal consiste em cinco juízes incluindo o Presidente da Corte, apontado por decreto presidencial e apoiado pelo Conselho Supremo.¹⁰ Os juízes decidem sobre a constitucionalidade de leis federais e arbitram em disputas entre os emirados e disputas entre os emirados e o Governo Federal. As cortes federais de apelação consistem em um corpo de juízes incluindo presidentes de cortes.¹¹ Painéis de três juízes escutam casos criminais, civis, comerciais e de outros assuntos.¹² Eles também escutam apelações contra julgamentos por cortes federais de primeira instância e por autoridades judiciais locais, junto com outras disputas de acordo com as leis aplicáveis. Julgamentos das cortes federais de apelação são definitivos.

ACORDOS COMERCIAIS

Segundo a OMC, o principal objetivo dos EAU é desenvolver sólidas políticas econômicas (incluindo as comerciais) para aumentar o crescimento, diversificar a economia para além do petróleo e criar mais oportunidades de emprego para todos os cidadãos. Tais políticas também são direcionadas para a atração de investimento local e externo, a fim de aprofundar o desenvolvimento econômico. O governo pretende continuar a promover uma agenda econômica progressiva, baseada na liberalização e diversificação econômicas, além da promoção do papel do setor privado.

Ainda de acordo com a mesma fonte, a implementação da política comercial dos Emirados Árabes Unidos é de responsabilidade direta do Ministério da Economia e do Planejamento, em coordenação com outros ministérios federais, órgãos relacionados ao comércio e departamentos locais. Esses incluem o Ministério das Finanças e da Indústria, a Autoridade dos Emirados para Padronização e Meteorologia (ESMA), o Ministério da Pesca e Agricultura, as municipalidades de Abu Dhabi e Dubai, o Ministério do Trabalho e das Relações Sociais, o Ministério da Justiça e das Relações Islâmicas, a Autoridade Federal Alfandegária, o Ministério da Saúde Pública e o Ministério do Petróleo e Recursos Naturais. O setor privado fornece informações para a formulação da política comercial através das câmaras de comércio e indústria. Sob a liderança do Conselho Supremo Federal, o Ministério da Economia e do Planejamento formula,

⁹ Artigo (9) da Lei da Autoridade Judiciária Federal Número 3 de 1983.

¹⁰ Artigos 96 e 97 da Constituição. Eles são indicados por uma duração indefinida.

¹¹ Há quatro cortes federais civis de apelação e duas cortes federais de apelação que aplicam a *sharia* (uma na capital e outra em Al Ain).

¹² Não há cortes especializadas em assuntos econômicos/comerciais nos EAU.

administra e coordena as políticas comerciais dos EAU. O Conselho consiste nos governantes dos sete emirados que compõem a federação. Geralmente, cada emirado mantém de maneira ampla o controle direto sobre sua economia, e possui ou controla uma significativa parte dos negócios. Além disso, em vários setores, os operadores são, também, os reguladores.

Parte contratante do GATT desde 8 de março de 1994, os EAU tornaram-se um membro da OMC em 10 de abril de 1996, concedendo ao menos tratamento de Nação Mais Favorecida para todos seus parceiros comerciais, à exceção de Israel. Os EAU não são signatários nem observadores de nenhum dos acordos multilaterais da OMC e não estiveram envolvidos em nenhuma disputa sob o Mecanismo de Ajuste de Disputas, tanto diretamente quanto como terceira parte. Os EAU cumpriram a maioria das suas exigências de notificação. As notificações que faltam ser cumpridas estão essencialmente nas áreas de agricultura, de regras de origem, de licença de importação e de comércio estatal.

Uma vez ratificados, acordos internacionais prevalecem sobre instrumentos domésticos legais. Esses compreendem a Constituição, seguida por leis, decretos-lei, decretos ordinários e regulamentações. Segundo o *Investor's Guide to EAU*, a Lei de Empresas Comerciais e a de Agências de Comércio são os principais instrumentos legais em matéria de investimento em nível federal nos EAU; elas contêm disposições que limitam a participação de estrangeiros na economia. Quanto à Lei de Empresas Comerciais, esta regula o estabelecimento de empresas, tanto locais quanto estrangeiras, fora das Zonas Francas. Todas as empresas devem ter um ou mais parceiros que respondam por, no mínimo 51% do capital total da empresa. A Lei ainda estipula que a gerência da empresa pode ser efetuada pelo parceiro estrangeiro. A Lei de Agências de Comércio também não se aplica às Zonas Francas. Ela regula uma parte do comércio doméstico no território nacional e reserva licenças a agentes nacionais para atividades de importação.

De acordo com a OMC, os EAU depositam grande confiança no sistema de comércio multilateral e tem buscado participar ativamente nas atuais rodadas de negociações multilaterais. Seus principais interesses na Agenda de Desenvolvimento de Doha (DDA) incluem um maior acesso a Mercados Não Agrícolas (NAMA) e um aprofundamento da liberalização do comércio de serviços. Quanto ao NAMA, os EAU sugeriram a inclusão de um novo setor (matérias-primas, incluindo metais não ferrosos, com o alumínio primário como sua prioridade estratégica) na lista proposta a ser coberta pela abordagem da eliminação de tarifas setoriais. Os EAU também submeteram sua oferta inicial em serviços, que está basicamente alinhada com os objetivos políticos fixados pelo Governo e pelo processo de reforma atualmente em curso. Os EAU apoiam o fortalecimento de programas de assistência técnica para os países em desenvolvimento e os menos desenvolvidos. Além disso, em 2006, os EAU iniciaram sua participação no

grupo de trabalho para serviços de transporte marítimo, com o fim de contribuir para uma progressiva liberalização nesse setor, considerado vital pelo governo ¹³.

ACORDOS REGIONAIS

Os EAU são membros do Conselho de Cooperação do Golfo (GCC, na sigla em inglês)¹⁴, do qual a união aduaneira tornou-se efetiva em 1º de Janeiro de 2003. O GCC foi criado em 25 de maio de 1981 por Bahrein, Kuwait, Omã, Catar, Arábia Saudita e pelos Emirados Árabes Unidos. Por trás de sua formação estava uma percepção geral desses países de sua vulnerabilidade, a qual advinha de sua riqueza em petróleo, da sua população pequena e dispersa (28 milhões), de sua vasta superfície (2,6 milhões quilômetros quadrados) e de suas limitadas capacidades militares em uma região geralmente instável. Os principais objetivos do Acordo do GCC são a cooperação e integração regional em todas as relações econômicas, sociais e culturais, incluindo comércio, indústria, investimento, finanças, transportes, comunicações e energia. Seus objetivos específicos são chegar a um Mercado Comum, com tratamento igual dos cidadãos do GCC em cada país-membro com respeito à liberdade de movimento, trabalho, residência, propriedade de imobiliário, movimento de capital, assim como a coordenação monetária e financeira, incluindo a adoção de uma moeda comum. No entanto, Abu Dhabi decidiu retirar-se do projeto da adoção de uma moeda comum, após o anúncio de que o Banco Central do GCC seria localizado na Arábia Saudita, não nos EAU. Além disso, Omã já havia se retirado do projeto em 2006 ¹⁵. O projeto inicial seria a adoção de tal moeda em 2010, mas, após todos esses acontecimentos, tal processo torna-se impossibilitado. Em recente conferência, o Secretário Geral do GCC anunciou que sem a participação dos EAU, a união monetária estaria incompleta, o que pode ser visto como um sinal da tentativa de recuperar a segunda maior economia da região ao projeto. ¹⁶

O GCC está negociando acordos comerciais bilaterais com China, União Europeia, Turquia, Mercosul, Japão, Coreia do Sul, Austrália, Paquistão, Índia e assinou Tratados de Livre Comércio com Cingapura, em dezembro de 2008, e com a Associação de Livre Comércio Europeia (EFTA), em novembro de 2009. ¹⁷ Além disso, um acordo de Livre Comércio com a Nova Zelândia está sendo assinado. A fim de evitar conflitos entre empreendimentos e compromissos bilaterais como um membro do GCC, os governantes do Conselho acordaram que qualquer novo acordo preferencial firmado por um de seus membros será

¹³ Conforme Ministério das Relações Exteriores dos EAU. Disponível em: <http://www.moft.gov.ae> Acesso em: 21/11/2010.

¹⁴ Informações sobre o GCC estão disponíveis em http://www.gcc-sg.org/index_e.html.

¹⁵ Conforme portal online Al Jazeera. *UAE abandons monetary union plans*. Disponível em : <http://english.aljazeera.net/news/middleeast/2009/05/2009520114944428570.html> Acesso em: 21/11/2010.

¹⁶ Conforme portal online Gulf News. *GCC seeks UAE's return to bolster monetary union*. Disponível em: <http://gulfnnews.com/business/economy/gcc-seeks-uae-s-return-to-bolster-monetary-union-1.707593> Acesso em: 21/11/2010.

¹⁷ Informações disponíveis no website oficial do Ministério das Relações Exteriores dos EAU. http://www.moft.gov.ae/wto/index.php?option=com_content&view=article&id=35&Itemid=62&lang=en Acesso em 21/11/2010.

aplicado *pari passu* para todos os membros, exceto acordos firmados com os EUA. Os EAU são, também, membros da Grande Área de Livre Comércio Árabe (GAFTA), da qual todos os Estados do GCC participam.¹⁸

Sob o tratado da GAFTA¹⁹, assinado em 19 de fevereiro de 1997, e em vigor desde 1º de Janeiro de 1998, todas as barreiras comerciais entre seus membros foram eliminadas, sem exceção, em 1º de janeiro de 2005. No entanto ainda são relatadas barreiras não tarifárias, em particular, normas, procedimentos administrativos burocráticos prolongados nas fronteiras, taxas de trânsito e certificados de origem. O acordo também prevê regras de origem. Segundo a OMC, a principal entidade responsável por implementar o programa é o Conselho Econômico e Social da Liga dos Estados Árabes (LAS)²⁰.

ACORDOS BILATERAIS

De acordo com Ministério das Relações Exteriores dos Emirados Árabes Unidos, esse país assinou acordos comerciais bilaterais com Síria (em 12 de novembro de 2000), Jordânia (em 17 de março de 2001), Líbano (em 1º de março de 2002), Marrocos (em 17 março de 2002), Iraque (em 2 de abril de 2002) e existem acordos comerciais em consideração com a Austrália²¹.

Segundo a mesma fonte, com exceção das negociações bilaterais em curso com os Estados Unidos, todos os acordos comerciais bilaterais futuros serão negociados ao nível do GCC, não por membros individuais. Em março de 2004, os EAU assinaram um Acordo Quadro de Comércio e Investimento (TIFA) com os Estados Unidos, a fim de fornecer um quadro para diálogo em reforma econômica e liberalização do comércio. O TIFA promove um estabelecimento de proteção legal para investidores, melhorias quanto à proteção de direitos de propriedade intelectual, procedimentos de desembaraço aduaneiro mais transparentes e eficientes e uma maior transparência em regulamentações governamentais e comerciais. Os EUA iniciaram a negociação de um Acordo de Livre Comércio com os EAU, em março de 2005. No início de 2007, os Estados Unidos e os Emirados Árabes anunciaram que, apesar de um progresso considerável em várias áreas sob negociação, não seriam capazes de completar as negociações para o Acordo de Livre Comércio sob a estrutura existente para a autoridade de promoção comercial. Os Estados Unidos e os EAU iniciaram, então, um processo consultivo para um “TIFA plus” sob o já existente TIFA; tal processo será usado a fim de avançar na liberalização do comércio no máximo de áreas possível.

¹⁸ *Idem, ibidem*. P.viii.

¹⁹ Os membros do GAFTA são: os membros do GCC mais Argélia, Egito, Iraque, Jordânia, Líbano, Líbia, Marrocos, Autoridade Palestina, Somália, Sudão, Síria, Tunísia, e Iêmen.

²⁰ O *website* oficial da LAS pode ser acessado em <http://www.arableagueonline.org>. No entanto, a versão em inglês do site ainda se encontra em construção, podendo ser encontradas apenas as informações na língua árabe.

²¹ Uma extensa lista de acordos de cooperação econômica encontra-se disposta no *website* oficial do Ministério das Relações Exteriores dos EAU: <http://www.moft.gov.ae/>.

ACORDOS - OUTROS

Os EAU não participam do Sistema Global de Preferências Comerciais (GSTP) entre países em desenvolvimento e também não fornece nem recebe preferências comerciais sob o Sistema Generalizado de Preferências (GSP). Os EAU são membro da Organização dos Países Exportadores de Petróleo (OPEP). Abu Dhabi tornou-se um membro oficial das OPEP em 1967, passando seu assento aos Emirados Árabes Unidos quando da unificação dos 7, em 1971. Hoje, possui a terceira maior quota de produção de petróleo entre os 12 membros, sendo superado apenas por Arábia Saudita e Irã ²².

Quanto às relações comerciais entre Brasil e os Emirados Árabes Unidos, vale lembrar que um acordo de cooperação econômica foi assinado entre os dois países no ano de 1988, apenas salientando os esforços dos quais ambos os países lançariam mão para estimular o intercâmbio comercial.

PROCEDIMENTOS ADUANEIROS

Segundo a OMC, os procedimentos aduaneiros nos EAU são simples e amplamente informatizados, refletindo a política das autoridades de facilitação do comércio, que no caso de vários emirados, inclui uma grande indústria de reexportação. Poucas regulações técnicas são implementadas nas fronteiras; elas são geralmente baseadas em padrões aceitos internacionalmente. A exclusiva “lei da agência” – os Emirados Árabes Unidos não têm legislação competitiva – contribui para a segmentação do mercado doméstico e para os altos preços de produtos; também constitui uma barreira à integração do Conselho de Cooperação do Golfo (GCC).

Os Emirados Árabes Unidos implementaram o Acordo sobre Avaliação Aduaneira com a OMC, requisitando assistência técnica para familiarizar sua administração aduaneira e seus operadores econômicos com as provisões do Acordo. Atualmente, esse país não aplica valores mínimos a quaisquer produtos, com a exceção de tabaco, e não usa ou planeja usar serviços de inspeção pré-envio para propósitos de avaliação aduaneira. Tarifas aduaneiras são coletadas a partir do valor CIF dos importados.

Um pré-requisito para fazer comércio nos EAU é possuir licenças apropriadas, ainda segundo a fonte acima citada. Particularmente, todas as entidades conduzindo comércio devem ter uma licença de comércio. A licença comercial é válida apenas para o emirado em que ela é liberada; ele especifica os produtos que podem ser importados, assim como a atividade do licenciado (importador, empresa

²² United Arab Emirates Ministry of Foreign Trade – “Trade Policy review update on WTO TPR Report 2006”. Abu Dhabi, 2010, p. 23. Disponível em: <http://www.moft.gov.ae/images/releasesen/180.pdf> Acesso em: 21/11/2010.

construtora, etc). O licenciado é responsável perante o judiciário nacional por qualquer obrigação resultante do consumo do produto nos EAU, por exemplo, quando os produtos são considerados danificados ou perigosos. Agentes de desembaraço, que devem ser nacionais dos países do GCC, podem desembaraçar importados apenas em nome de importadores licenciados e apenas aqueles produtos mencionados na licença.

As empresas/entidades interessadas em importar devem registrar-se no Departamento de Desenvolvimento Econômico. No registro, fornecem o nome de uma pessoa para servir de operador econômico. O operador econômico deve registrar-se na Autoridade Aduaneira e de Portos. Assim, receberá um “código para importação/exportação”, que será utilizado para futuras operações. As empresas estrangeiras devem designar agentes para vender seus produtos no país. Acordos podem ser celebrados e, caso sejam, devem ser registrados no Ministério da Economia e do Comércio.

De acordo com a Lei de Empresas Comerciais,²³ a licença comercial pode ser obtida tanto por empresas de posse majoritária dos EAU ou por ramos de empresas estrangeiras que são 100% de posse estrangeira. Contudo, uma grande parcela das importações ocorre sob a Lei das Agências Comerciais,²⁴ enquanto a licença comercial está em posse de “agentes” comerciais exclusivos. De acordo com fontes comerciais, é difícil distribuir produtos importados sem um agente local.

Já de acordo com a Lei de Agências Comerciais, atividades de importação e distribuição em atacado e varejo, além da venda, mostragem e representação de mercadorias ou serviços nos EAU são reservados para agentes exclusivos. Um agente deve ser um cidadão nacional dos EAU, ou uma empresa cuja posse é de nacionais dos EAU; deve comprar produtos ou serviços de empresas estrangeiras de acordo com acordos de venda independente e então revendê-los a seus clientes por outros acordos, em seu próprio nome. O contrato/acordo da agência especifica o agente, o chefe (dono da marca comercial ou fabricante da marca), a área de cobertura (um ou vários emirados) e a marca e modelos do produto que podem ser importados e vendidos exclusivamente pelo agente.

Conforme a OMC, desde o estabelecimento da união aduaneira do GCC em 1º de janeiro de 2003, os EAU vêm aplicando a Lei Aduaneira Comum do GCC, bem como suas Regras de Implementação e Notas Explicativas. Sob o princípio do “porto único de entrada”, itens importados nos EAU (ou qualquer outro país do GCC), e destinados a outro mercado no GCC são sujeitos a impostos aduaneiros apenas no primeiro porto de entrada. Procedimentos aduaneiros e a documentação requerida são os mesmos para todos os

²³ Acessível (em inglês) pela Câmara de Comércio e Indústria de Abu Dhabi, em <http://www.abudhabichamber.ae/user/SectionView.aspx?PNodId=897>. Acesso em 21 de novembro de 2010.

²⁴ Acessível (em inglês) pela Câmara de Comércio e Indústria de Abu Dhabi, por <http://www.abudhabichamber.ae/user/SectionView.aspx?PNodId=870>. Acesso em 21 de novembro de 2010.

membros. Cada emirado tem sua própria autoridade aduaneira, mas os procedimentos aduaneiros são os mesmos em todo o país, e os requerimentos aduaneiros são mantidos no mínimo para não impedirem o ativo trânsito e as atividades de reexportação dos EAU. Os departamentos aduaneiros do emirado estão reagrupados sob a Autoridade Federal Aduaneira, criada em 2003. Operadores com uma licença aduaneira têm um código de importação; agentes de desembaraço e encaminhamento realizam o desembaraço de importações autorizadas com esse código. Os documentos necessários são a ordem de entrega de um agente de envio, a fatura original e um certificado de origem, guia de remessa e um conhecimento de embarque. A administração aduaneira então recolhe os impostos relevantes. Requer-se um depósito ou uma garantia bancária no caso de importações válidas para concessões de impostos ou taxas.

De acordo com a Câmara de Comércio Árabe-Brasileira (CCAB), há várias regulações na importação de álcool, tabaco, armas e produtos derivados de porco, por razões de segurança ou de religião. Produtos alimentícios que utilizam radiação em seu processo produtivo não podem ser exportados para os EAU, assim como pneus usados. Todas as carnes importadas devem ser acompanhadas de dois certificados: (a) um certificado de saúde emitido pelo país de origem e (b) um certificado de abate *Halal* emitido por um centro islâmico autorizado no país de origem.²⁵

Assim, para importar produtos de origem animal, o importador precisa seguir os seguintes passos:

- 1) Obter licença de importação no Departamento de Desenvolvimento Econômico;
- 2) Obter licença para importar animais/produtos animais no Ministério do Meio Ambiente e dos Recursos Hídricos.

No certificado de saúde veterinária emitido no país de origem, campos acerca da ausência de enfermidades conhecidas devem ser claros e abundantes. Caso contrário, faz-se necessária a inclusão de cópias de exames efetuados. Para produtos vegetais, os procedimentos são semelhantes: duas licenças devem ser obtidas, uma no Departamento de Desenvolvimento Econômico e a segunda no Ministério do Meio Ambiente e dos Recursos Hídricos. Um certificado fitossanitário deve acompanhar cargas de sementes, plantas ou flores. Empresas que desejam exportar alimentos para os EAU devem obter aprovação de rotulagem da Seção de Controle de Alimentos de Dubai e do Laboratório do Meio Ambiente e de Produtos Alimentícios da Administração Geral de Dubai. Todo produto deve ser acompanhado por um certificado sanitário do país de origem²⁶.

Ainda segundo a mesma fonte, para exportar produtos farmacêuticos para os EAU, é necessário que o fabricante se registre no Ministério da Saúde e registre também o produto. O importador deve

²⁵ Câmara de Comércio Árabe-Brasileira. *Emirados Árabes Unidos – perfil de país*. São Paulo, 2010.

²⁶ No Brasil, esse tipo de certificado é emitido pelo Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento. Ver www.agricultura.gov.br.

solicitar licença de importação no Ministério da Saúde. No caso específico de produtos veterinários, a licença é solicitada no Ministério do Meio Ambiente e de Recursos Hídricos. Os procedimentos para a exportação de aparelhos médicos são similares aos dos produtos farmacêuticos. Produtos perigosos necessitam de aprovação da Seção de Segurança e de Meio Ambiente da Autoridade de Dubai. Gases inflamáveis, oxidantes, tóxicos e substâncias radioativas estão entre esses produtos. O Departamento de Defesa Civil deve dar seu aval sobre a importação de extintores e produtos químicos usados. Segundo as regulações da ESMA e da Organização para Padronização dos Países Membros da GCC, deve-se obter documentos que comprovem a conformidade do produto importado com as determinações dessas agências para a entrada nos EAU.

A inspeção na aduana dura cerca de uma hora. Caso seja julgado necessário destacar uma amostra do produto para testes, estes demorarão cinco (5) dias. Produtos para reexportação que permanecerem menos de seis meses no território dos EAU, desde que cobertos por um “calção” em dinheiro, não pagam impostos.²⁷

Segundo a OMC, como resultado da informatização, a demora do desembaraço aduaneiro em Dubai é conhecida como uma das mais curtas no mundo (alguns minutos). Em alguns casos, o desembaraço é possível antes que a carga chegue em Dubai, visto que os documentos chegam na hora e adequadamente. Uma das razões para o desembaraço rápido é a quase ausência de inspeções para verificar conformidade com regulações técnicas; como resultado, o desembaraço não requer exames físicos ou controles técnicos.

Os EAU implementam regras de origem preferenciais e não preferenciais. Como parte de obrigações dentro da união aduaneira de GCC, os EAU aplicam as mesmas regras não preferenciais que os outros cinco membros em relação aos importados de outros países. Sob o esquema não preferencial, os produtos são geralmente considerados como originários de um país onde eles são completamente produzidos ou onde eles foram transformados substancialmente (desde que pelo menos 40% de valor tenha sido adicionado). Um certificado de origem é exigido para desembaraçar os produtos. Ele deve ser produzido pelo exportador original e legalizado por uma autoridade reconhecida no país de origem.²⁸

Todos os documentos usados no processo devem ser autenticados pela Câmara de Comércio Árabe-Brasileira e legalizados pela Embaixada dos EAU no Brasil. Documentos e rótulos devem estar em idioma árabe ou inglês (preferencialmente os dois). O Quadro 2 a seguir apresenta detalhes sobre a documentação básica para o desembaraço aduaneiro nos Emirados Árabes Unidos.

²⁷ United States Commercial Service. *Doing Business in United Arab Emirates*. Washington, 2008. Página 51-52.

²⁸ World Trade Organization, “Trade Policy Review 2010: Report by Secretariat United Arab Emirates”. Genebra, 2010, p.24. Disponível em: www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/s162-2_e.doc Acesso em: 10/11/2010.

Quadro 2 - Documentos básicos para o desembaraço aduaneiro nos Emirados Árabes Unidos

Documento	Responsável	Produtos	Observações
Certificado de origem	Órgãos brasileiros competentes (i.e. Federações de Indústria)	Todos os produtos regulares	Para que este documento possibilite o tratamento preferencial de produtos brasileiros, é necessário que esteja de acordo com a legislação russa e que outros documentos embasem sua veracidade.
Nota fiscal	Nenhum (agentes comerciais)	Todos os produtos regulares	Documento que demonstra a efetuação da compra/venda da carga.
Guia de remessa	Exportador	Todos os produtos regulares	Documento que detalha a carga, com número de embalagens, conteúdo, etc.
Registro do despachante	Federal Customs Authority http://www.customs.ae/		No caso dos Emirados Árabes Unidos, é gerado um código de exportação/importação, a ser apresentado pelo operador comercial a cada ocasião.
Licença de importação	Departamento de Desenvolvimento Econômico Ministério do Meio Ambiente e dos Recursos Hídricos Seção de Controle de Alimentos de Dubai Laboratório do Meio Ambiente e de Produtos Alimentícios da Administração Geral de Dubai Ministério da Saúde Seção de Segurança e de Meio Ambiente da Autoridade de Dubai Departamento de Defesa Civil (de acordo com o tipo de produto)	Produtos de origem animal e vegetal, produtos perigosos, fármacos.	Permissão ao importador para realizar a compra de produtos considerados “sensíveis” para o governo federal. Não necessariamente gera um documento físico ou eletrônico; pode ser um “aval”.
Certificado veterinário, sanitário ou fitossanitário	Órgão encarregado no país de origem (No Brasil: Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento – MAPA)	Produtos de origem animal e vegetal.	No caso de animais vivos, o certificado deve indicar a ausência das doenças animais mais comuns à espécie, ou vir acompanhado de cópias de resultados de testes pertinentes.
Reconhecimento de embarque/Declaração de exportação	Exportador	Todos os produtos regulares	Deve ser enviada para o importador.
Certificado de abate Halal	Federação das Associações Muçulmanas no Brasil/Central Islâmica Brasileira de Alimentos Halal (CIBAL Halal). Ver http://www.fambras.org.br/ e http://www.cibalhalal.com.br/ .	Produtos que demandam o abate de animais em sua confecção, que entrarão em contato físico com o ser humano (inclui cosméticos, pastas de dente, etc.)	O método <i>Halal</i> de abate deve ser supervisionado ou executado por um muçulmano praticante, e seguir diversas regras de acordo com os ditames do Corão.

Fontes: United States Commercial Service. *Doing Business in United Arab Emirates*. Washington, 2008. Câmara de Comércio Árabe Brasileira. *Emirados Árabes Unidos – perfil de país*. São Paulo, 2010.

BARREIRAS TARIFÁRIAS

Os EAU têm uma tarifa de Nação Mais Favorecida (NMF) baixa e simples, de acordo com a OMC. Todas as taxas são *ad valorem* (exceto para o tabaco) e não existem tarifas de quotas, nem tarifas residuais (nuisance rates), nem outros impostos e taxas de importação. Sua tarifa é baseada na Tarifa Externa Comum (CET, na sigla em inglês) do GCC, que consiste de uma taxa comum de 5% e de 421 linhas tarifárias livres de impostos entre os países membros, na sua maioria matérias-primas agrícolas e produtos básicos de alimentação, produtos farmacêuticos e outros produtos incluindo certos papéis, livros e revistas, metais preciosos brutos, navios e aviões. Nos EAU, bebidas alcoólicas estão sujeitas a uma tarifa de 50% e a tarifa

alternada para produtos do tabaco é de 100% ou Dh 100 por 100 unidades de cigarros ou Dh 800 por quilo de tabaco em rama, o que for maior. A média geral da tarifa NMF aplicada é de 5,1%. O coeficiente de variação é de 1,1 (com um desvio padrão de 5,5), refletindo o fato de que as tarifas variam de zero a 100%. As tarifas para produtos agrícolas (de acordo com a definição da OMC) têm uma média de 6,2%, e para produtos não agrícolas 4,8%. Usando a definição ISIC²⁹, manufaturas e mineração e extração recebem o mesmo nível médio de proteção, a 5,2% e 5% respectivamente; a tarifa média para a agricultura é de 3,3%.

Conforme a OMC, os insumos industriais, como equipamentos, peças, matérias-primas e produtos semiacabados e materiais de embalagem necessários à produção industrial estão isentos do imposto sob a lei federal relativa à assistência à indústria (Lei Federal No. 1 de 1979 Organização de Assuntos Industriais, Box III.1). Estes "privilégios e isenções" são específicos para os EAU e podem, portanto, diferir de um Estado para outro do GCC. As isenções são específicas da indústria e da empresa e são aplicáveis à produção para ambos os mercados doméstico e externo. Isenções de impostos e taxas também são concedidas sob os regimes de "importação para reexportação", ou "admissão temporária", ou "em trânsito". Fornecedores usando o regime de "importação para reexportação" fazem um depósito ou prestam uma garantia bancária no lugar do imposto; o depósito ou garantia bancária, será devolvido/liberado como prova de reexportação. Bens remanescentes nos EAU, após 180 dias estão sujeitos ao pagamento de impostos. A mesma documentação é exigida para as mercadorias declaradas sob "admissão temporária", como as mercadorias importadas para exposições, equipamentos utilizados na construção, pesquisas científicas, projetos de desenvolvimento e itens para reparação ou manutenção, exceto os bens que devem ser reexportados no âmbito de um máximo de três anos de importação. Fornecedores/Importadores não precisam manter uma licença de comercialização se eles estão envolvidos na reexportação, na admissão temporária ou no trânsito. Importações isentas de impostos também são permitidas, entre outras, às organizações internacionais, às missões diplomáticas, às forças armadas, à polícia e às instituições de caridade.³⁰ Não há atualmente nenhum sistema de devolução de impostos, embora esta seja autorizada nos termos do artigo 16º do Executivo Notas Complementares ao Direito Aduaneiro Comum do GCC.

Em princípio, os produtos de um membro do GCC circulam livres de impostos em toda a União Aduaneira, incluindo os EAU. As importações originárias dos outros membros da GAFTA entram nos EAU isentos de impostos, com exceção dos produtos de tabaco e todos os produtos alcoólicos excluídos das disposições preferenciais da GAFTA.

²⁹ ISIC - *International Standard Industrial Classification of All Economic Activities* (Padrão Internacional de Classificação Industrial de Todas as Atividades Econômicas), Rev.2, catálogo disponível em: <http://unstats.un.org/unsd/cr/registry/regcst.asp?Cl=8&Lg=1>

³⁰ A seção VIII da Lei Aduaneira Comum dos Estados do CCG especifica os órgãos e mercadorias isentas do imposto, tais como o corpo diplomático, as forças militares, pertences pessoais, as importações pelas sociedades beneficentes e mercadorias devolvidas.

Os produtos agrícolas têm uma tarifa de 0% ou de 5%, com duas exceções: as bebidas alcoólicas (50%) e 20 linhas tarifárias abrangendo todos os produtos de tabaco com uma tarifa alternativa (alternate tariff). A tarifa média simples para os produtos agrícolas (definição da ISIC) é baixa a 3,3% (4,5% sobre os produtos alimentares (ISIC 311 e 312)). As importações de plantas, animais e seus produtos devem cumprir todas as exigências sanitárias e fitossanitárias estabelecidas a nível federal. Os EAU suspenderam a proibição da importação do azeite de oliva da União Europeia, mantida por razões sanitárias e fitossanitárias, em junho de 2005.

Já as tarifas NMF aplicadas sobre produtos manufaturados (exceto agroalimentares) são geralmente de 5% (taxa modal), com poucas alíquotas de zero (principalmente em produtos farmacêuticos e material impresso). As importações de insumos (*inputs*) são livres de impostos, quer no âmbito dos regulamentos de incentivos industriais, ou dos estatutos das respectivas empresas estatais.

A Tabela 9 contém informações sobre tarifas por grupos de produtos nos EAU.

Tabela 9 - Tarifas e Importações por grupo de produtos

Grupos de Produtos	Final bound duties				Tarifas NMF aplicadas			Importações	
	Média	Livre de impostos em %	Max	Binding in %	Média	Livre de impostos em %	Max	Parcela em %	Livre de impostos em %
Produtos de origem animal	34,9	0	200	100	3,4	30,5	5	0,9	32,6
Laticínios	15	0	15	100	5	0	5	0,5	0
Frutas, legumes, plantas	15	0	15	100	3,3	32,7	5	1,5	60,1
Café, chá	15	0	15	100	3,1	37,5	5	0,4	44,3
Cereais e preparações	15	0	15	100	3,5	30	5	1,6	62,1
Oleaginosas, Óleos e Gorduras	19,8	0	200	100	4,9	2,8	5	0,6	23,2
Açúcares e produtos de confeitaria	15	0	15	100	3,8	25	5	0,5	83,2
Bebidas e tabaco	117,3	0	200	100	45,8	0,7	200	0,6	0
Algodão	15	0	15	100	5	0	5	0	0
Outros produtos agrícolas	15	0	15	100	4,4	11	5	0,4	44,6
Produtos de peixe e peixe	15	0	15	100	3,3	34,4	5	0,2	49,8
Minerais e metais	14,8	0,1	15	100	4,9	2,3	5	34,6	32
Petróleo	15	0	15	100	5	0	5	0,5	0
Produtos químicos	7,1	5,5	15	100	4,4	11,1	5	7,9	13,3
Madeira, papel, etc	12	0	15	100	4,7	5,1	5	3,1	4,4
Têxteis	14,9	0,2	15	100	5	0,2	5	2,8	0,3
Vestuário	15	0	15	100	5	0	5	2,1	0
Couro, calçados, etc	15	0	15	100	5	0	5	1,9	0
Máquinas não eléctricas	13,1	8,2	15	100	4,8	4,9	5	13,7	12,4
Máquinas eléctricas	11,3	25	15	100	4	20,9	5	9,2	41,4
Equipamento de transporte	13,8	0	15	100	4	19,2	5	13,2	4,9
Manufaturas, n.e.s.	12,9	9,1	15	100	4,7	6,2	5	3,8	13,8

Fonte: WTO – Trade Profiles – United Arab Emirates, disponível em: <http://stat.wto.org/TariffProfile/WSDBTariffPFView.aspx?Language=E&Country=AE>

BARREIRAS NÃO TARIFÁRIAS

Os EAU não dispõem de legislação da concorrência, de acordo com a OMC. Práticas anticoncorrenciais são tratadas caso a caso, pelo Ministério da Economia (MOE, na sigla em inglês), em consulta com o Ministério das Finanças (MOF, na sigla em inglês) e com as câmaras de comércio. Em princípio, o mercado dos EAU deveria ser altamente competitivo, dado os impostos de importação reduzidos e a ausência de barreiras não-tarifárias. No entanto, a falta de concorrência resulta dos efeitos de segmentação do mercado causados pelas leis de agência exclusiva. De acordo com a Lei das Agências de Comércio, atividades de importação e distribuição podem ser reservadas exclusivamente para “agentes” dos EAU. Essa lei leva à segmentação do mercado, constitui uma barreira à integração plena do GCC e contribui para os altos preços dos produtos de marca.

Existem poucos regulamentos técnicos e esses são geralmente baseados em padrões internacionalmente aceitos. A Autoridade dos Emirados de Padronização e Metrologia, criada em 2001, abrange o Regime de Avaliação da Conformidade dos Emirados, bem como o Sistema Nacional de Certificação dos Emirados. Os controles de importação são aplicados por motivos, entre outros, sanitários, fitossanitários e da religião Islâmica, por meio de autorizações prévias.

Regulamentações técnicas (conforme definido no anexo I do Acordo da OMC sobre os Obstáculos Técnicos ao Comércio – Acordo TBT) e medidas SPS (conforme descrito no anexo I do Acordo sobre a Aplicação de Medidas Sanitárias e Fitossanitárias – Acordo SPS) são geralmente emitidas por decreto ministerial. Os EAU ainda não deram qualquer notificação ao Comitê do TBT desde que se tornaram membro da OMC em 1996. Os EAU harmonizaram em grande medida suas políticas e regulamentos em matéria de padronização e regulamentação técnica com outros membros do CCG.

A autoridade nacional dos EAU para notificação de medidas sanitárias e fitossanitárias ao WTO é o Ministério do Ambiente & Água (MOEW, na sigla em inglês). Todos os regulamentos SPS são federais. De acordo com a Lei Federal nº 5 de 1979 (Lei de Quarentena Vegetal dos países do CCG), todas as importações de vegetais e produtos vegetais estão sujeitas a um sistema agrícola de quarentena. Além disso, as remessas agrícolas não estão autorizadas a entrar no país a menos que acompanhadas por certificado fitossanitário emitido pela autoridade competente no país de exportação e atestada pela embaixada de um país árabe no país de exportação. As importações de certos produtos alimentares (por exemplo, alimentos enlatados) são isentos de certificados fitossanitários.

O Ministério da Saúde regulamenta a importação de certos alimentos, como carnes. Todos os produtos de carne importados requerem um certificado de saúde emitido pelo país exportador, bem como um certificado de abatimento “Halal” emitido por um centro islâmico aprovado daquele país. As

importações de fármacos e medicamentos devem ser registradas com a Seção de Assuntos Técnicos do Departamento de Controle de Drogas do Ministério da Saúde, em conformidade com os artigos 40, 41, 61 e 65 da Lei Federal n.º 4 de 1983, relativa à profissão farmacêutica e instituições.³¹

A Lei Aduaneira Comum do GCC distingue proibições absolutas de importações das restrições de importações. Cada país do GCC determina a sua própria lista de produtos proibidos ou restritos, embora os membros do GCC estejam atualmente desenvolvendo uma lista comum (ainda em 2010). As importações, que são proibidas em alguns Estados-membros e permitidas em outros não devem transitar pelo Estado-membro em que são proibidas.

Nos EAU, proibições absolutas são mantidas por várias razões, incluindo as convenções internacionais, a proteção ambiental, a saúde e a segurança, e as considerações de ordem religiosa e moral. Eles abrangem todos os tipos de drogas; amianto; pneus usados; resíduos industriais; moeda forjada e duplicada; falcões "Habara"; chifre de rinoceronte e marfim; camelos vivos; qualquer material impresso que não aderir à religião ou à moral, que visa causar a corrupção e a desordem; ou material proibido, sob qualquer lei em vigor no país. Todas as importações provenientes de Israel são proibidas.

A atratividade das zonas francas dos EAU resulta parcialmente das restrições à concorrência e ao investimento que prevalecem no resto da economia. Embora a política econômica pretenda ser liberal e favorável às empresas em todo os EAU, restrições importantes (através de acordos de concessão exclusiva, limitações à propriedade estrangeira de empresas locais e envolvimento substancial do Estado em atividades selecionadas) limitam a concorrência no mercado, em geral, e a concorrência estrangeira em particular. Essas restrições não se aplicam às zonas francas. Embora o ambiente econômico dos EAU seja geralmente liberal e favorável aos negócios, sua política de investimento continua a discriminar entre os investidores locais e estrangeiros, exceto nas zonas francas.³²

Nos últimos anos, o desemprego entre os nacionais dos EAU se tornou uma questão política e diz respeito principalmente aos cidadãos dos EAU, porque os estrangeiros geralmente não têm acesso ao estatuto de desemprego e benefícios e, portanto, não são registrados. Além disso, quase metade da população dos Emirados é menor de 15 anos e um grande número de nacionais é suscetível de ingressar na força de trabalho no futuro próximo. Para criar oportunidades de emprego para cidadãos dos EAU, "quotas de emiratização" e outras medidas têm sido postas em prática a nível federal. Esta política de cotas, caso amplamente implementada, poderia tornar-se um obstáculo à realização de negócios nos EAU, essencialmente devido à falta de cidadãos dos EAU qualificados em algumas profissões; também

³¹ Doing Business in the United Arab Emirates: 2010 Country Commercial Guide for U.S. Companies, p. 31.

³² As empresas estrangeiras ou de indivíduos não-nacionais podem ser proprietária de 100% dos projetos localizados nas zonas.

aumentaria ainda mais a atratividade relativa de operar nas zonas francas, onde estas disposições não se aplicam.

Em relação à política de subsídios ao trabalhador nacional, a política de “emiratização” foi introduzida em 1998 pela Autoridade Nacional de Desenvolvimento e Emprego de Recursos Humanos (Tanmia, na sigla em inglês). Essa política objetiva aumentar o número de nacionais empregados em atividade do setor privado. Os setores-alvo foram principalmente os setores bancário, de seguros e comercial, selecionados com base em dois critérios: a saúde econômica da indústria e sua importância para o país e a disponibilidade de empregos qualificados, onde existem boas condições de trabalho para os nacionais. A Tanmia também oferece programas de treinamento para nacionais para garantir que eles tenham as habilidades adequadas para serem contratados pelo setor privado. Além disso, as autoridades de certos emirados também desenvolveram programas para encorajar o empreendedorismo entre os nacionais através da criação de pequenas e médias empresas.

SUBSÍDIOS

No contexto das obrigações relacionadas a notificações anuais sob o Acordo sobre Subsídios e Medidas de Compensação da OMC, os EAU submeteram sua notificação “nova e completa” mais recente em abril de 2009.³³ De acordo com essa notificação, o Governo dos EAU não concede ou sustenta dentro de seu território nenhum subsídio, na acepção do Artigo 1.1 do Acordo, que é específico (na acepção do Artigo 2 do Acordo), ou que opera diretamente a fim de aumentar as exportações provenientes dos EAU ou reduzir as importações a seu território na acepção do Artigo XVI:1 do GATT 1994. No entanto, algum apoio é fornecido à agricultura. Nenhuma informação está disponível em relação à assistência financeira estendida pelas autoridades dos Emirados para empresas privadas e para empresas estatais operando nos EAU e no exterior.

A Lei Federal No. 1 de 1979 trata sobre o tema dos incentivos de investimento. O *Investor’s Guide to EAU*³⁴ traz maiores informações sobre tal lei e outras disposições relacionadas ao tema. No entanto, de acordo com um documento de revisão do TPR elaborado pelo próprio governo dos EAU, essa lei será revogada a curto prazo e substituída por uma vindoura lei de regulamentação industrial, cujo projeto está atualmente sob revisão final. Essa lei irá garantir a observância às obrigações internacionais.

³³ Documento da OMC G/SCM/N/40/Add.1/Rev.928 Abril de 2009.

³⁴ “Investor’s Guide to EAU”. P. 54-56. Disponível em: <http://www.moft.gov.ae/Resources/PDFS/bizzoptions.pdf> Acesso em: 21/11/2010.

Segundo o Relatório do USTR, subsídios são oferecidos pelo governo dos Emirados Árabes Unidos para empresas manufatureiras as quais pelo menos 51% do capital seja de propriedade de algum nacional do país.³⁵ O Investor's Guide to the UAE contém as mesmas informações.

Dado o clima nos EAU, a maioria da produção agrícola requer um apoio substancial do governo; tal apoio é concedido principalmente pelas autoridades de Abu Dhabi, que compreende 87% da terra do país. O Ministério da Agricultura e Pesca (MAF) apoia a produção agrícola nos outros seis emirados. Além disso, o Ministério também se encarrega da coordenação agrícola, florestal e da política de pesca, assim como da promoção de agricultura irrigada e da gerência de lençóis freáticos, da construção de barragens para o controle de inundações e recarga dos lençóis e da operação de manutenção da rede hidrometeorológica. A operação de laboratórios, controle de pestes e doenças, quarentena, serviços de inspeção, serviços veterinários e florestamento também estão sob sua tutela. Empresas estrangeiras podem, assim como em outros setores nacionais, ter o controle de até 49% do capital de empresas agroindustriais.

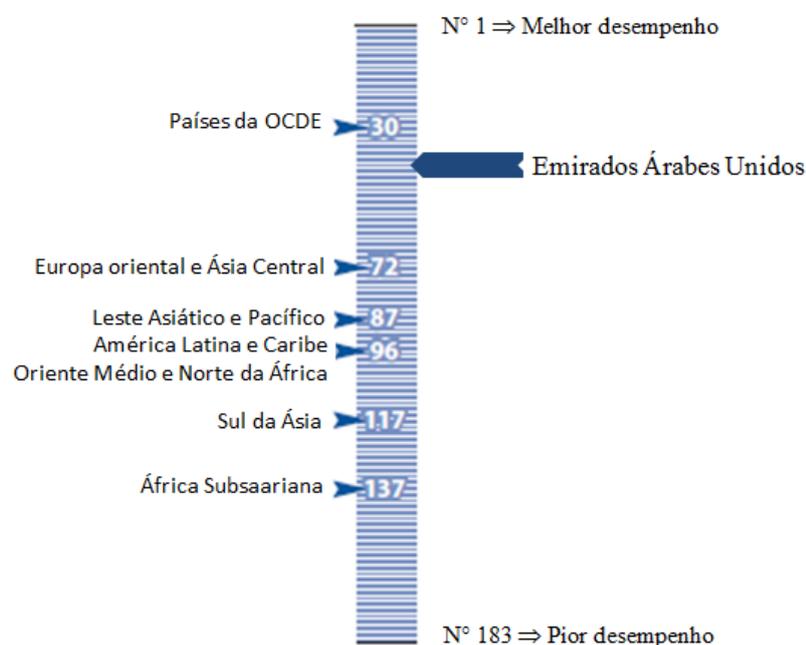
³⁵ USTR 2010 Report on Foreign Trade Barriers – United Arab Emirates, p. 521. Disponível em: www.ustr.gov Acesso em: 21/11/2010.

CARACTERÍSTICAS DO MERCADO

AMBIENTE DE NEGÓCIOS

De acordo com o *Doing Business 2011*³⁶, do Banco Mundial, os Emirados Árabes Unidos ocupam a 40ª posição no *ranking* mundial de 183 países avaliados por sua facilidade para fazer negócios. Entre os países Árabes, os Emirados Árabes Unidos estão em 2º lugar nessa avaliação, ficando atrás apenas da Arábia Saudita, como pode ser observado nos Gráficos 4 e 5.

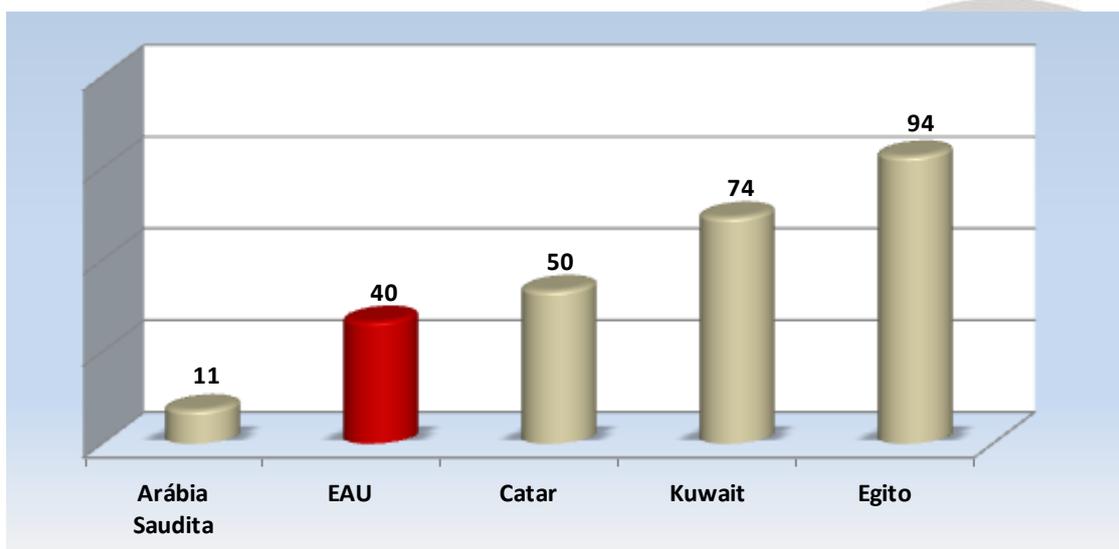
Gráfico 4 - Ranking Doing Business 2011: posição dos Emirados Árabes Unidos relativamente às principais regiões do mundo



Fonte: *Doing Business 2011*. Banco Mundial. Elaboração UICC/Apex-Brasil.

Gráfico 5 - Ranking Doing Business 2011: posição da Arábia Saudita, Catar, Egito, Emirados Árabes Unidos e Kuwait

³⁶ Publicação anual do Banco Mundial, que fornece uma avaliação quantitativa das regulações relacionadas à atividade empresarial. Esta publicação pode ser obtida em <http://www.doingbusiness.org/reports/doing-business/doing-business-2011>



Fonte: *Doing Business* 2011. Banco Mundial. Elaboração UICC/Apex-Brasil.

Na composição do *ranking Doing Business* são avaliados dez itens, conforme Tabela 2, que compara os resultados dos EAU no período 2010-2011.

Tabela 2 - Ranking dos Emirados Árabes Unidos nos itens que compõem o índice de facilidades de fazer negócio em 2010 e 2011

Item	Ranking de 2011	Ranking de 2010	Mudanças no Ranking
Facilidade de fazer negócios	40	37	-3
Abertura de empresas	46	43	-3
Obtenção de alvarás	26	24	-2
Registro de propriedades	4	6	2
Obtenção de crédito	72	69	-3
Proteção de investidores	120	119	-1
Pagamento de impostos	5	4	-1
Comércio exterior	3	6	3
Cumprimento de contratos	134	133	-1
Fechamento de empresas	143	143	sem alteração

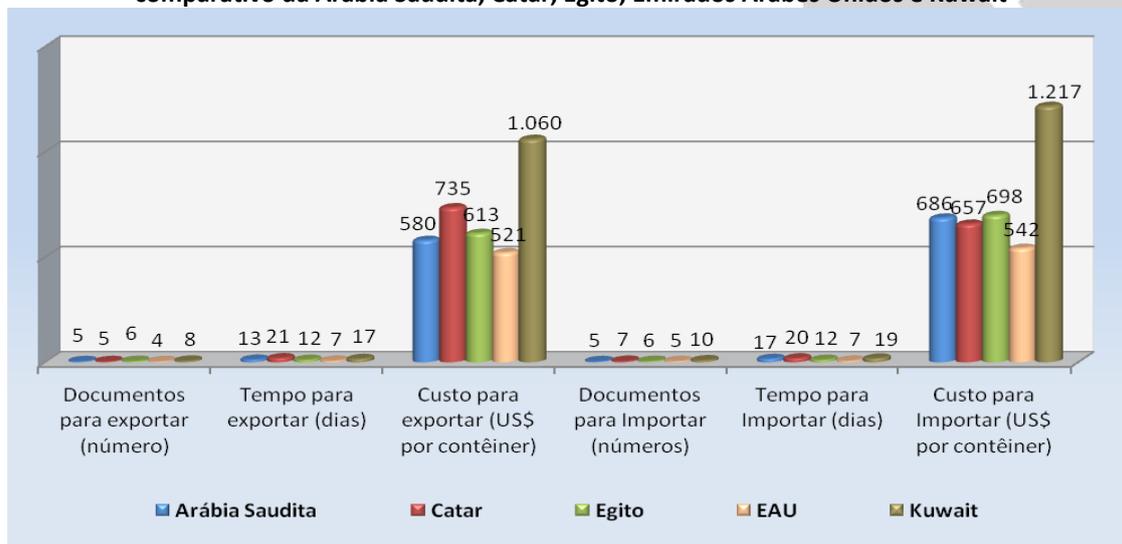
Fonte: *Doing Business* 2011. Banco Mundial. Elaboração UICC/Apex-Brasil.

No item *Comércio exterior* (que leva em consideração seis aspectos: número de documentos para exportar; tempo, em dias, para exportar; custo para exportar, por contêiner; número de documentos para importar; número de dias para importar; e custo para importar, por contêiner), o país evoluiu três pontos percentuais. O desempenho emirático melhorou também no item *Registro de Propriedades*, com evolução de 2 pontos percentuais. Embora com resultados superiores nesses dois itens, o país apresentou piora nos demais, principalmente em *Facilidade de Fazer Negócios* e *Abertura de Empresas* (queda de três pontos

percentuais, cada). Cabe observar que mesmo com a piora no item *Pagamento de Impostos*, o país encontra-se muito bem posicionado nessa variável, no *ranking mundial*.

O Gráfico 6 mostra o desempenho comparado de países selecionados do Oriente Médio no quesito *Comércio Exterior*, em que os EAU posicionam-se como o terceiro no ranking.

Gráfico 6 - Elementos de avaliação do item Comércio Exterior do ranking *Doing Business* 2011: comparativo da Arábia Saudita, Catar, Egito, Emirados Árabes Unidos e Kuwait



Fonte: *Doing Business* 2011. Banco Mundial. Elaboração UICC/Apex-Brasil.

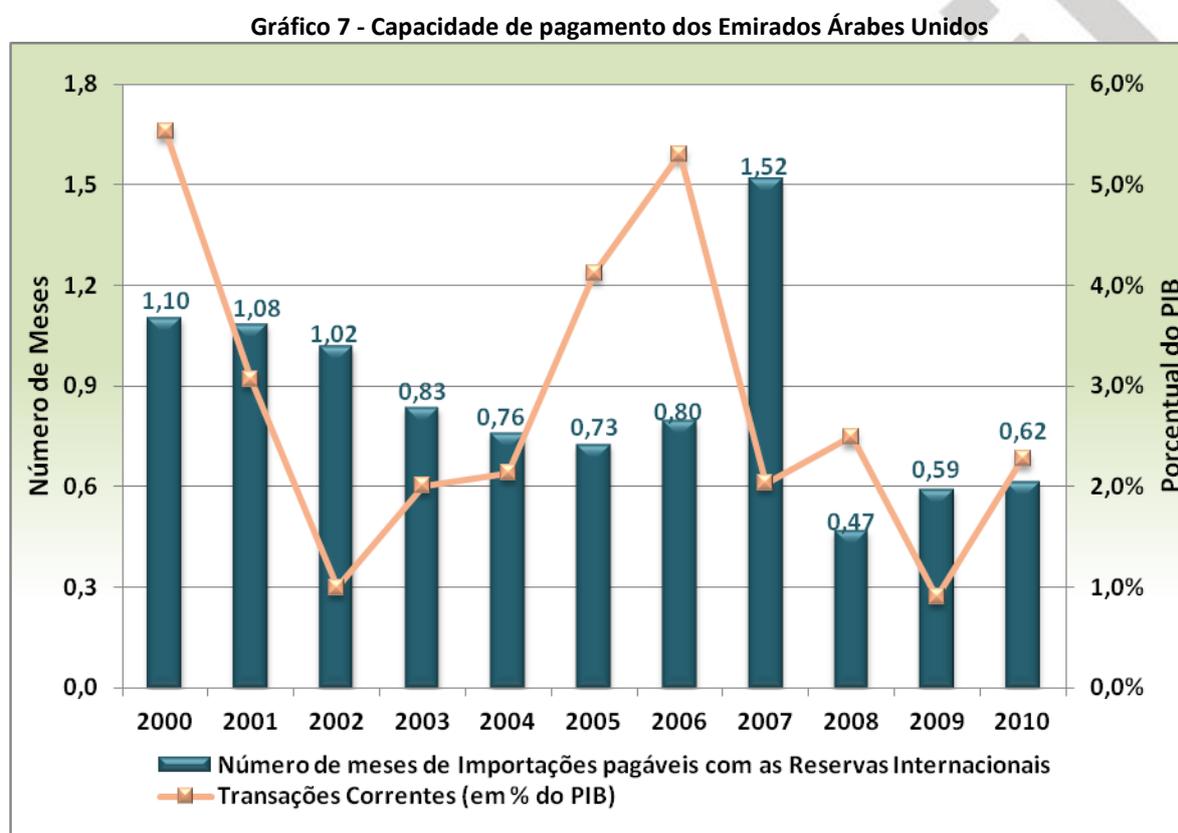
CAPACIDADE DE PAGAMENTO

A avaliação da capacidade de pagamentos inclui, não somente a avaliação financeira, como também, o risco político, medido na disposição a pagar as dívidas em moeda estrangeira do governo dos Emirados Árabes Unidos e a facilidade de aquisição de moedas estrangeiras no país. Parte desta avaliação foi feita com base nas medidas de risco feitas pela *Standard's and Poors* (S&P), que apresenta uma classificação que vai de AAA, menor risco ou melhor avaliação, até C, maior risco ou pior avaliação, assim distribuída: AAA; AA+; AA; AA-; A+; A; A-; BBB+; BBB; BBB-; BB+; BB; BB-; B+; B; B-; CCC; CC; C.

Essa medida de risco (*rating*) é realizada para dois prazos: longo prazo e curto prazo. Tem-se ainda uma avaliação da tendência (horizonte de seis meses a dois anos) que é apresentada de forma qualitativa, como: crescimento, estabilidade, etc. A *Standard and Poor's* não avalia os Emirados Árabes como um todo. Dos sete principados, que compõem os EAU somente Abu Dhabi, que é a capital da Federação e o centro industrial do país, recebe avaliação. Assim, as informações referentes a este *rating* referem-se somente a Abu Dhabi. No longo prazo, a classificação deste principado foi a mesma do Catar, ou seja, AA, o que é uma excelente avaliação. O Kuwait e a Arábia Saudita tiveram uma nota ligeiramente inferior (AA-) e o Egito a mais baixa deste grupo (BB).

No que se refere à tendência, ela foi classificada como estável, o que significa que não são esperadas mudanças nesse indicador no curto prazo. Os demais países mencionados, utilizados na comparação, apresentaram a mesma tendência de estabilidade, exceto o Egito que é de redução. No curto prazo, sua classificação foi inferior a de longo prazo, isso é, A-1+, que foi a mesma obtida pelos demais países mencionados, exceto o Egito que foi inferior (B).

Em síntese, por essas informações, o Principado de Abu Dhabi apresenta uma elevada confiabilidade na sua capacidade de pagamento, o que pode ser inferido para os demais principados com alguma cautela. Ainda, têm-se duas formas adicionais de avaliar a capacidade de pagamento de um país. A primeira é avaliar o Saldo de Transações Correntes³⁷ em relação ao PIB da economia. A segunda é verificar quantos meses de importações podem ser pagos com as reservas internacionais. O Gráfico 7 contém tais informações.



Fonte: Euromonitor Internacional. Elaboração UICC/Apex-Brasil.

A capacidade de pagamento dos Emirados Árabes Unidos, pelos dados do Gráfico anterior, tem se reduzido, como tendência, de forma consistente, desde 2000, seja quando se considera o número de meses

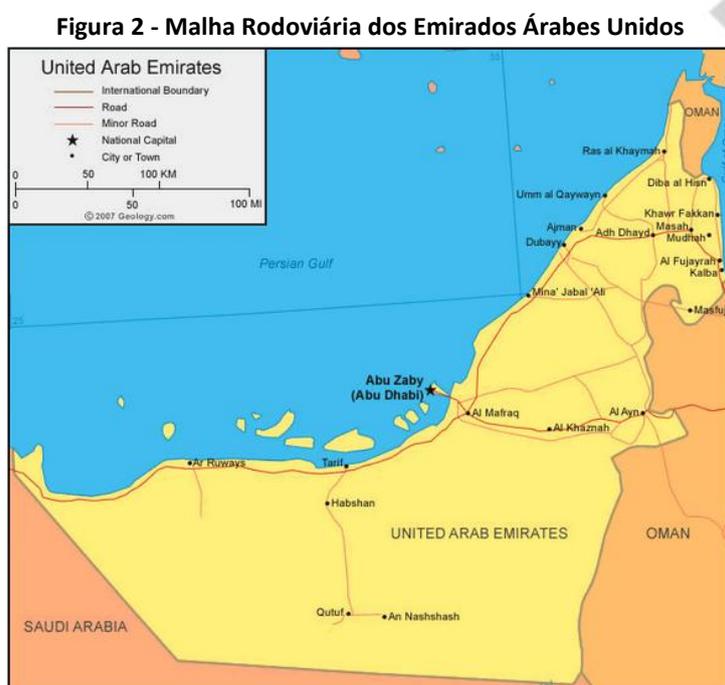
³⁷ No Saldo de Transações Correntes estão contabilizadas as receitas e despesas com exportações e importações de mercadorias, vagens, fretes, seguros, salários, juros, lucros e dividendos, entre outras. Quando as despesas superam as receitas, tem-se um Déficit em Conta Corrente e vice-versa.

pagáveis com as reservas internacionais, como quando se analisa o Saldo de Transações Correntes. Em 2010, as suas reservas cobriam apenas um pouco mais do que 15 dias de importações, enquanto o Saldo de Transações Correntes correspondia a 2,3% do PIB.

Por estes indicadores, a situação dos Emirados Árabes Unidos requer atenção dos investidores estrangeiros, até que uma reversão dessa tendência leve o país a uma posição mais confortável em termos de capacidade de pagamento.

INFRAESTRUTURA E LOGÍSTICA

Os Emirados Árabes Unidos possuem aproximadamente 4.030 km de estradas, sendo 100% pavimentadas, segundo *World Bank*³⁸. A malha rodoviária se localiza basicamente nas proximidades da costa litorânea do Golfo Pérsico e há uma ligação com Omã, como pode ser observado na Figura 2.



Fonte: geology.com, 2011³⁹.

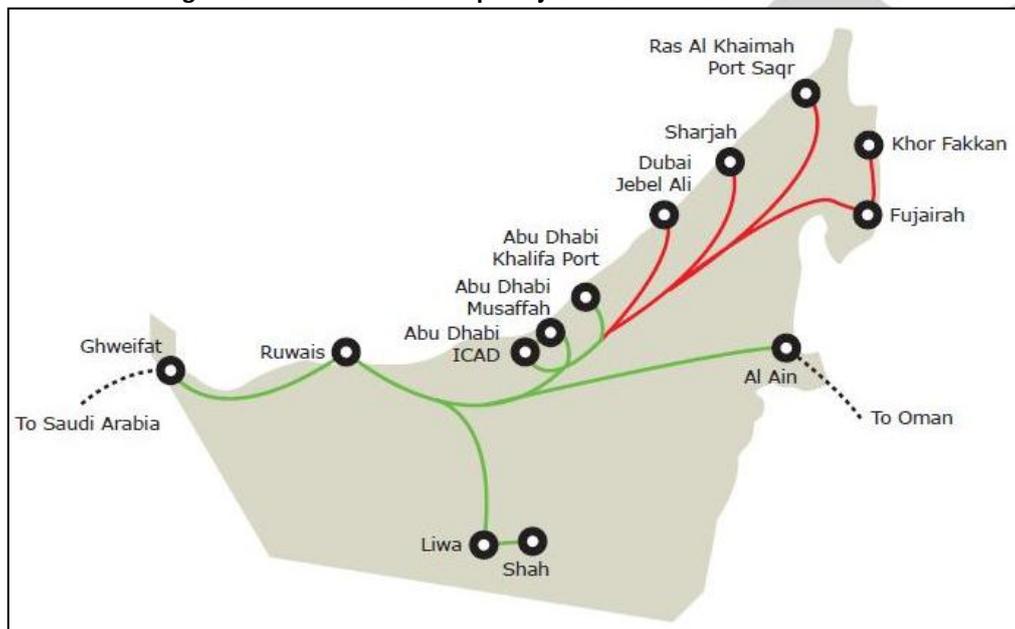
Essas estradas, de excelente qualidade, são utilizadas tanto para o transporte de passageiros como de carga, pois não há uma ligação ferroviária no país que atenda tais necessidades. Porém, existem atualmente diversos planos de criação de linhas férreas nos EAU. A de maior expressão é a construção de uma linha férrea que ligará os Emirados Árabes ao Kuwait, Omã, Arábia Saudita, Bahrein e Catar. Essa ferrovia está planejada de forma que alguns trechos entrem em operação já em 2016, de acordo com a *Gulf*

³⁸ World Bank. *World Development Indicators 2010*. USA, April, 2010.

³⁹ Disponível em: <http://geology.com/world/united-arab-emirates-satellite-image.shtml>

Property⁴⁰. Outro projeto mais avançado é o que pretende ligar todos os principados do país por trem, cuja previsão de início das operações é 2013. A Figura 3 permite visualizar a malha ferroviária planejada nos Emirados Árabes Unidos. A parte inferior refere-se ao trecho que ligará os seis países da região e, a partir de Abu Dhabi, a parte que pretende ligar todos os principados.

Figura 3 - Malha Ferroviária planejada nos Emirados Árabes Unidos



Fonte: Etihad Rail, 2011⁴¹.

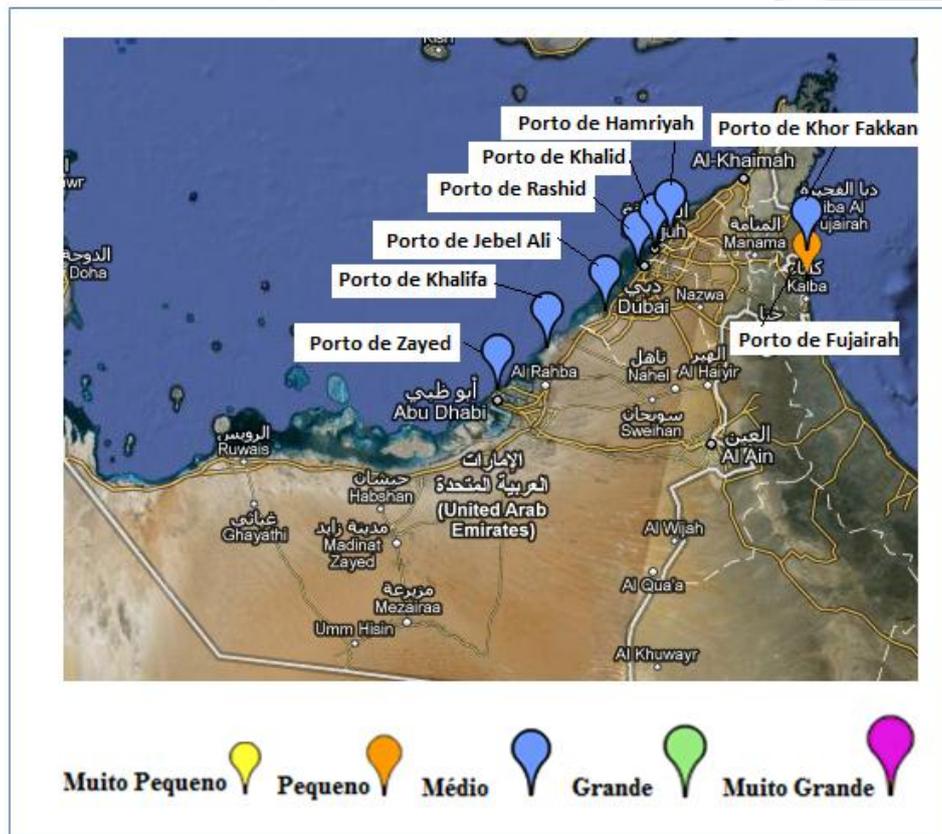
Atualmente, o principal meio de transporte para o comércio exterior dos Emirados Árabes Unidos é o marítimo, por onde passaram, em 2008, aproximadamente 12.254 TEU⁴², de acordo com o *World Bank*. O país possui sete portos classificados como médios pelo *World Port Source* e um pequeno. A Figura 4 contém o mapa dos Emirados Árabes Unidos com a localização dos principais portos do país.

⁴⁰ Disponível em: <http://gulfpropertyme.com/focus/gcc-invests-106-bn-in-rail-projects-to-connect-cities/>

⁴¹ Disponível em: <http://www.etihadrail.ae/railway-route/>

⁴² *Twenty Feet or Equivalent Unit* (TEU) ou unidade de 20 pés ou equivalente.

Figura 4 - Portos dos Emirados Árabes Unidos



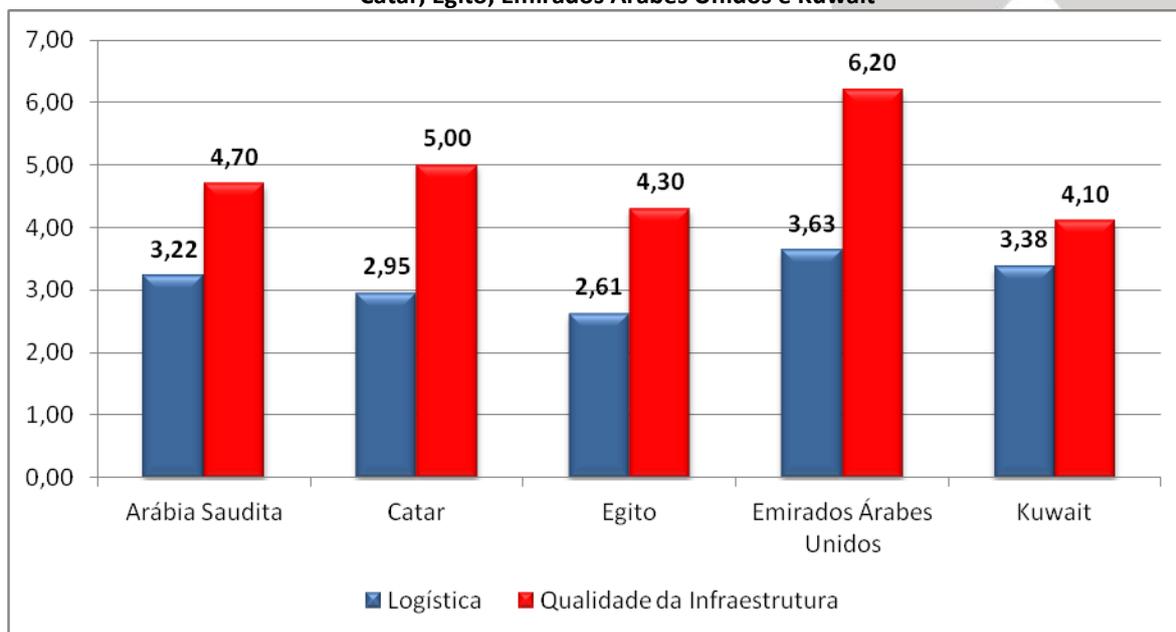
Fonte: World Port Source, 2011⁴³.

O Banco Mundial criou dois índices referentes à infraestrutura e logística. O de infraestrutura é um índice que varia de 0 a 5, enquanto o de qualidade da infraestrutura varia de 0 a 7. Para ambos, o zero é a pior situação; já a melhor situação corresponde a 5 e 7 pontos para, respectivamente, o índice de logística e o de qualidade da infraestrutura.

Em 2010, nos indicadores citados, os Emirados Árabes Unidos receberam a pontuação de 3,6 para a logística e de 6,2 para qualidade da infraestrutura. Tal pontuação é superior à média dos países da zona do Euro. Esses dados, associados ao fato de que 100% das rodovias são pavimentadas, revelam a qualidade da infraestrutura e da capacidade logística dos EAU. Esses resultados são os mais elevados obtidos entre os países selecionados para comparação, como pode ser observado no Gráfico 8.

⁴³ Disponível em: <http://www.worldportsource.com/ports/VEN.php>

Gráfico 8 - Índice Logístico e de Qualidade da infraestrutura do Banco Mundial: comparativo da Arábia Saudita, Catar, Egito, Emirados Árabes Unidos e Kuwait



Fonte: *World Bank*, 2010. Elaboração UICC/Apex-Brasil.

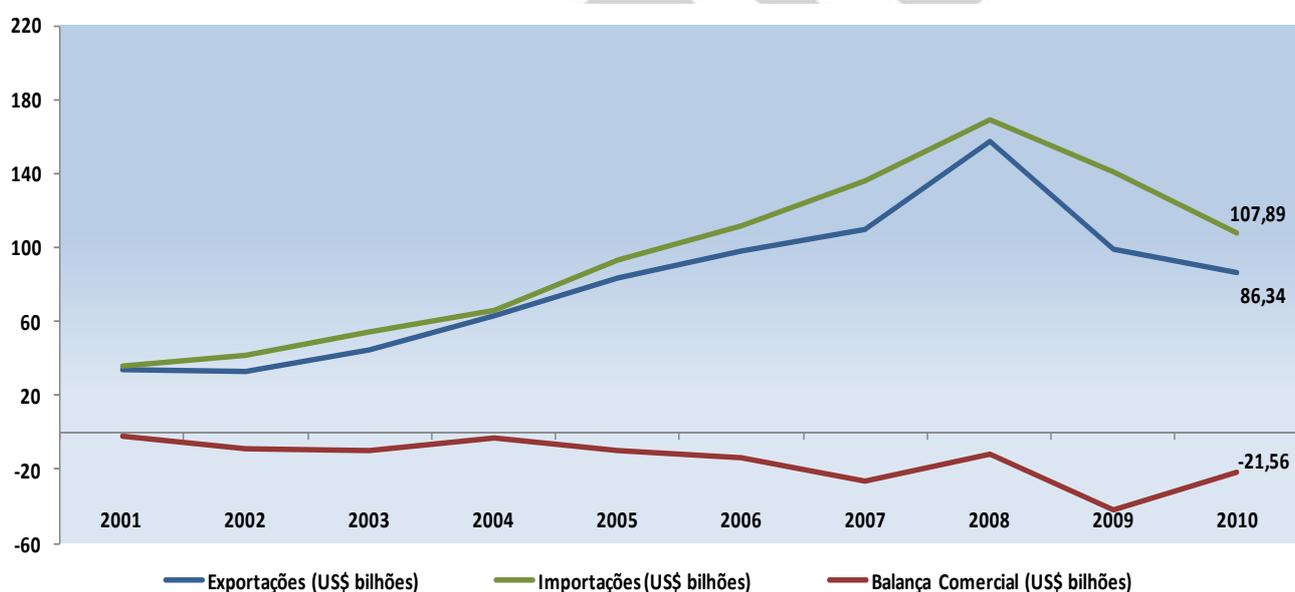
Obs.: Índice de Logística: 0 = pior desempenho, 5 = melhor desempenho; Índice de Qualidade da Infraestrutura: 0 = pior situação, 7 = melhor situação.

É preciso destacar que a classificação obtida pelos Emirados Árabes Unidos, no que se refere ao índice de qualidade da infraestrutura, só é superada por alguns poucos países, como Alemanha, Bélgica, Hong Kong, Dinamarca e Finlândia. Caso fossem considerados, nesse importante indicador, os projetos ferroviários em fase de planejamento e implementação, tais índices se ampliariam ainda mais. Em suma, o país apresenta excelente infraestrutura, que está em fase de expansão da malha ferroviária, o que possibilitará mais agilidade e menor custo de transporte internamente.

EVOLUÇÃO DO COMÉRCIO EXTERIOR DOS EMIRADOS ÁRABES UNIDOS

A evolução do comércio exterior dos Emirados Árabes Unidos, no período que se estende de 2001 a 2010, está ilustrada no Gráfico 9. Observa-se que, no período de 2001 a 2003, os fluxos comerciais, isto é, somando-se as exportações e as importações, oscilaram entre US\$ 70,5 bilhões e US\$ 99,3 bilhões. As exportações do país cresceram em média 14,5% ao ano, enquanto as importações apresentaram um crescimento médio anual de 22,5%. O saldo comercial registrou déficits, girando entre US\$ 1,9 bilhão a US\$ 9,4 bilhões, nesse período. Entre 2004 e 2008, houve uma aceleração do ritmo de crescimento do comércio exterior com os Emirados Árabes Unidos, que chegaram, em média, a uma taxa anual de 26,3%. As exportações passaram de US\$ 62,9 bilhões, em 2004, para o valor recorde de US\$ 157,6 bilhões, em 2008, significando um crescimento médio anual de 25,8%. Já as importações, no período, cresceram de US\$ 65,7 bilhões para também um valor recorde de US\$ 169,4 bilhões, o que representa uma taxa de 26,7% ao ano. Como resultado, o déficit comercial se expandiu de US\$ 2,86 bilhões, em 2004, para US\$ 25,0 bilhões, em 2007, declinando para US\$ 11,7 bilhões, no ano seguinte. Os fluxos comerciais foram fortemente sustentados pelo aumento da demanda doméstica e, principalmente, dos preços internacionais de produtos relacionados a derivados de petróleo e energia.

Gráfico 9 - Evolução do comércio exterior dos Emirados Árabes Unidos – 2001 a 2010



Fonte: UN Comtrade. Elaboração UICC/Apex-Brasil.

A crise financeira internacional de 2008 afetou de forma praticamente semelhante as compras e as vendas externas dos EAU. As suas exportações e importações começaram a arrefecer e registraram queda

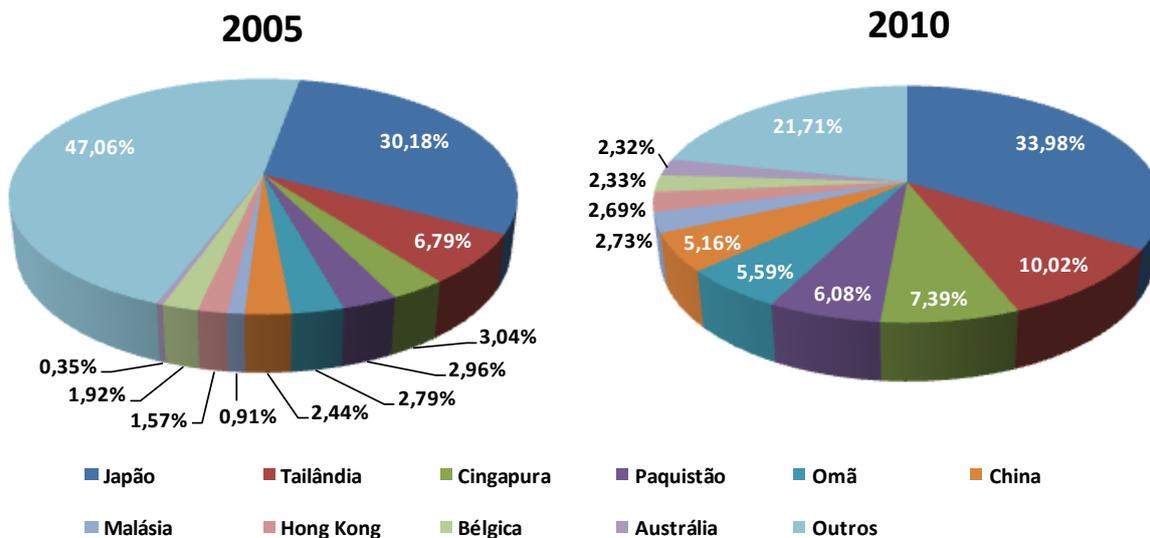
tanto em 2009 como em 2010, chegando a 45,2% e 36,3%, respectivamente, entre 2008 e 2010, em função da forte redução da demanda mundial. O déficit comercial atingiu o valor de US\$ 21,6 bilhões, em 2010. Destaca-se que os Emirados Árabes Unidos vieram contabilizando déficits sistemáticos ao longo do período de 2001 a 2010, acumulando uma cifra de US\$ 147,0 bilhões.

DESTINO DAS EXPORTAÇÕES DOS EMIRADOS ÁRABES UNIDOS

Entre os anos de 2005 e 2010, os três principais destinos das exportações dos Emirados Árabes Unidos foram Japão, Tailândia e Cingapura, que concentraram, no conjunto, 40,0% e 51,4% das compras do país, respectivamente, como mostra o Gráfico 10. Isso demonstra uma ampliação ainda maior da concentração de suas exportações para os países asiáticos, ao longo do período. Nesse período, o Japão aumentou a sua participação em 3,8 pontos percentuais passando 30,2% para quase 34,0 % do total das vendas externas do país do oriente médio. A Tailândia, por sua vez, teve a sua participação elevada, nesse período, de cerca de 7,0% para 10,0% do total das exportações dos Emirados Árabes Unidos. Isso significa um crescimento médio anual de 8,7%. Cingapura foi o país que apresentou o maior crescimento na participação, passando de 3,0% do total das exportações, em 2005, para 7,4 %, em 2010. Na quarta posição, como principal mercado da vendas externas dos Emirados Árabes Unidos, aparece o Paquistão, que participava com quase 3,0% da pauta e aumentou para 6,0%, ao longo desse período, representando um crescimento absoluto médio de 16,2% ao ano.

As três próximas posições, em 2010, são ocupadas, na ordem, por Omã, China e Malásia, que participavam com 5,6%, 5,2% e 2,7%, respectivamente, do total da pauta exportadora dos Emirados Árabes Unidos. Portanto, cinco dos seis principais mercados para as exportações do país se localizam na Ásia, mostrando um forte viés de suas vendas para essa região. Verifica-se, ainda por meio do Gráfico 10, que não há qualquer país que pertença às Américas entre os principais mercados dos produtos dos Emirados Árabes Unidos, tanto em 2005 como em 2010. Os Estados Unidos somente aparecia em décimo quarto lugar, em 2010. Já o conjunto dos demais países, por sua vez, reduziu fortemente a sua participação, de 47,0%, em 2005, para 21,7%, cinco anos mais tarde.

Gráfico 10: Principais destinos das exportações dos Emirados Árabes Unidos 2005 e 2010



Fonte: UN Comtrade. Elaboração UICC/Apex-Brasil.

A Tabela 3 aponta os dez principais setores das exportações dos Emirados Árabes Unidos por CNAE três dígitos, em 2005 e 2010. Verifica-se que, nos dois anos analisados, não houve alterações significativas na composição da pauta, que se manteve altamente concentrada. Os quatro principais setores permaneceram na mesma posição ao longo desse período. O CNAE 111, do segmento “extração de petróleo e gás natural”, ocupava o primeiro lugar, em 2005, com 49% do total das exportações, com uma cifra de US\$ 41 bilhões. Cinco anos mais tarde, esse setor aumentou ainda mais a sua participação, chegando a 54% com valor de US\$ 46,6 bilhões. Isso representou um crescimento médio de 2,6% ao ano.

O segmento do CNAE 232, ou “fabricação de produtos derivados do petróleo” estava classificado na segunda posição, com 16,2% do total da pauta das exportações, em 2010, o equivalente a US\$ 14 bilhões. Cinco anos antes, esse setor detinha uma participação levemente inferior, de 15,6% do total, representando, em termos absolutos, um valor de US\$ 13 bilhões. O setor “metalurgia de metais não-ferrosos” também manteve essa tendência, ou seja, ocupava a terceira posição, em 2005, com 4,8% do total e aumentou para 5,8%, em 2010, uma ligeira elevação na participação de um ponto percentual. Já o segmento do CNAE 369, ou “fabricação de produtos diversos” manteve a quarta posição entre setores mais exportadores dos Emirados Árabes Unidos, com sua participação no total da pauta declinando de 3,9%, em 2005, para 2,8%, em 2010. O segmento do CNAE 142, “extração de outros minerais não metálicos”, passou a ocupar a quinta posição, com 2,3% do total da pauta das exportações do país do oriente médio, em 2010, com um montante de US\$ 2,0 bilhões. Cinco anos antes, esse setor estava na sexta colocação, também com 2,3% do total, que representava, em termos absolutos, um valor de US\$ 1,9 bilhão.

Tabela 3 – Dez principais setores das exportações dos Emirados Árabes Unidos por CNAE três dígitos (2005 e 2010)

Setor CNAE	Descrição	Valor exportado em 2005 (em US\$)	Participação nas exportações totais em 2005	Setor CNAE	Descrição	Valor exportado em 2010 (em US\$)	Participação nas exportações totais em 2010
111	Extração de petróleo e gás natural	41.017.403.535	48,89%	111	Extração de petróleo e gás natural	46.619.520.721	54,00%
232	Fabricação de produtos derivados do petróleo	13.092.744.190	15,61%	232	Fabricação de produtos derivados do petróleo	13.959.993.829	16,17%
274	Metalurgia de metais não ferrosos	4.068.581.362	4,85%	274	Metalurgia de metais não ferrosos	5.023.236.782	5,82%
369	Fabricação de produtos diversos	3.301.767.295	3,94%	369	Fabricação de produtos diversos	2.439.565.300	2,83%
322	Fabricação de aparelhos e equipamentos de telefonia e radiotelefonia e de transmissores de televisão e rádio	2.964.077.973	3,53%	142	Extração de outros minerais não metálicos	1.999.057.118	2,32%
142	Extração de outros minerais não metálicos	1.925.384.814	2,29%	243	Fabricação de resinas e elastômeros	1.085.668.333	1,26%
272	Siderurgia	1.341.810.531	1,60%	272	Siderurgia	897.596.664	1,04%
243	Fabricação de resinas e elastômeros	874.534.948	1,04%	322	Fabricação de aparelhos e equipamentos de telefonia e radiotelefonia e de transmissores de televisão e rádio	878.263.901	1,02%
302	Fabricação de máquinas e equipamentos de sistemas eletrônicos para processamento de dados	789.894.800	0,94%	252	Fabricação de produtos de plástico	666.634.713	0,77%
291	Fabricação de motores, bombas, compressores e equipamentos de transmissão	589.488.040	0,70%	353	Construção, montagem e reparação de aeronaves	649.283.657	0,75%
	Outros	13.931.568.037	16,61%		Outros	12.116.610.523	14,03%
	Total	83.897.255.525	100%		Total	86.335.431.541	100%

Fonte: UN Comtrade. Elaboração UICC/Apex-Brasil.

Por último, destaca-se que a pauta exportadora dos Emirados Árabes Unidos está fortemente concentrada em apenas três segmentos industriais, ou seja, em produtos de petróleo e derivados, gás natural e metais não ferrosos. Além disso, o grau de concentração nesses três setores aumentou, ao longo do período examinado, passando de 69,4%, em 2005, para 76%, em 2010.

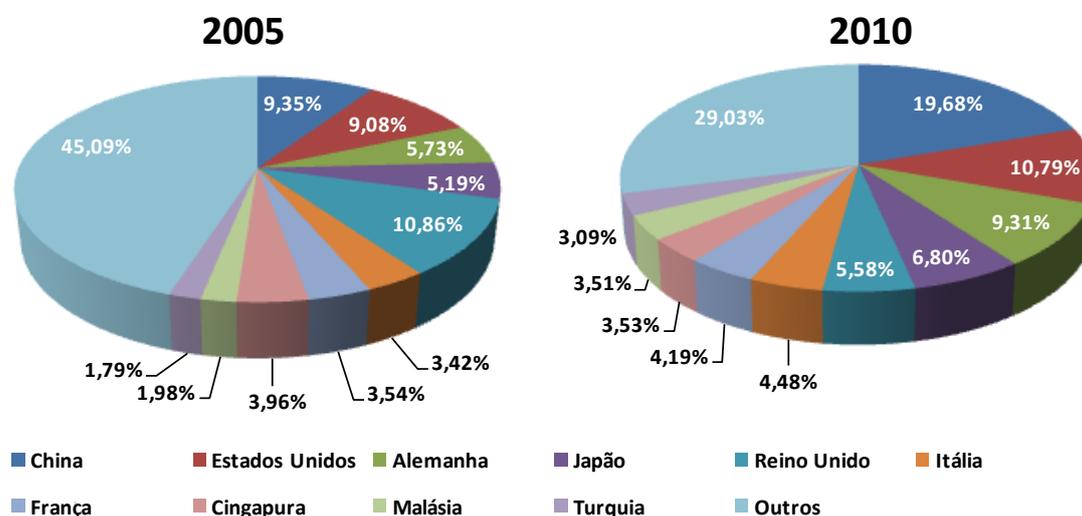
ORIGEM DAS IMPORTAÇÕES DOS EMIRADOS ÁRABES UNIDOS

Os principais países fornecedores do mercado dos Emirados Árabes Unidos, no período de 2005 e 2010, encontram-se no Gráfico 11. Destaca-se que as importações do país do oriente médio também são bastante concentradas, ou seja, os cinco principais países detinham, aproximadamente, 40% da pauta, em 2005, elevando-se ainda, para cerca de 52%, em 2010. A China constitui-se no maior fornecedor do mercado dos Emirados Árabes Unidos, que passou de 9,3% do total da pauta das importações, com um montante de US\$ 8,7 bilhões, em 2005, para quase 20%, em 2010, com um valor de US\$ 21,2 de bilhões. Tal resultado significa um crescimento médio de 19,5% ao ano. A segunda posição é ocupada pelos Estados Unidos da América, que apresentou um crescimento médio de 6,4% ao ano nas compras externas dos Emirados Árabes Unidos, isto é, a participação aumentou 1,7 ponto percentual, passando de 9,0%, em 2005, para 10,7%, em 2010.

A Alemanha e o Japão aparecem na terceira e quarta posições, com 9,3% e 6,8%, respectivamente, do total das compras externas dos Emirados Árabes Unidos, em 2010. Ambos exibiram uma taxa média anual de crescimento de 13,5% e 8,7%, na ordem, entre 2005 e 2010. A quinta posição é ocupada pelo Reino Unido, cuja participação decresceu de 10,9% do total para 5,6%, no período. A Itália completa a lista

dos seis maiores fornecedores para o mercado do país do oriente médio, com uma participação de 4,5% do total, em 2010. Já o conjunto dos demais países, por sua vez, reduziu fortemente a sua participação, passando de 45%, em 2005, para 29%, cinco anos mais tarde.

Gráfico 11 - Principais origens das importações dos Emirados Árabes Unidos 2005 e 2010



Fonte: UN Comtrade. Elaboração UICC/Apex-Brasil.

PRINCIPAIS PRODUTOS DA PAUTA DE IMPORTAÇÕES DOS EMIRADOS ÁRABES UNIDOS

Os dez principais setores das importações dos Emirados Árabes Unidos por CNAE de três dígitos, em 2005 e 2010, podem ser observados na Tabela 4. Nota-se que esses setores têm reduzido a sua importância no total das importações daquele país, ou seja, em 2005, eles representavam, aproximadamente, 50% do total da pauta importadora e, cinco anos após, essa participação caiu para pouco mais de 40%, o que mostra uma maior diversificação da pauta.

Observa-se ainda que o principal setor, em termos de importações, era o CNAE 322, ou “fabricação de aparelhos e equipamentos de telefonia e radiotelefonia e de transmissores de televisão e rádio”, em 2005, com uma participação de 10,7% no total da pauta, o equivalente a US\$ 10,0 bilhões. Em 2010, esse segmento passou a ocupar apenas a quarta posição, com 4,6 % do total, e o valor absoluto importado caiu, em torno de 50%, para US\$ 5,2 bilhões. Já o segmento “fabricação de produtos diversos”, que era o segundo colocado, em 2005, com 9,3% do total importado pelos Emirados Árabes Unidos, passou para primeira classificação, cinco anos mais tarde, com 7,7% de participação, atingindo US\$ 8,3 bilhões. A segunda e terceira posições entre dez principais setores das importações dos Emirados Árabes Unidos foram assumidas, em 2010, pelos segmentos “fabricação de automóveis, caminhonetes e utilitários” e

“construção, montagem e reparação de aeronaves”, com participações de 5,6% e 5,4%, respectivamente, no total importado pelo país. Esses setores ocupavam, na ordem, a quinta colocação, com 4,6%, e a quarta posição, com 5,6%, cinco anos antes.

Finalmente, os dois únicos segmentos que se mantiveram suas posições foram o CNAE 272, ou “siderurgia”, e o CNAE 181, ou “confeção de artigos do vestuário”. O primeiro ocupava a sexta colocação, com 3,4% do total da pauta importadora do país do oriente médio, em 2005, e, cinco anos após, aumentou ligeiramente para 3,5%. Já o outro segmento ocupava a nona posição, em 2005, com 2,4%, passando para 3,0% do total da pauta, em 2010. As importações do CNAE 232, ou seja, “fabricação de produtos derivados do petróleo” apresentaram a perda mais expressiva na participação no total da pauta. Em 2005, o setor ocupava o terceiro lugar, com 6,2%, e, cinco anos após, passou para a décima posição, com apenas 2,9% do total. Tais números podem estar refletindo simplesmente as características do país como produtor de petróleo e/ou o impacto da crise mundial na economia emirática.

Tabela 4 – Dez principais setores das importações dos Emirados Árabes Unidos por CNAE três dígitos (2005 e 2010)

Setor CNAE	Descrição	Valor importado em 2005 (em US\$)	Participação nas importações totais em 2005	Setor CNAE	Descrição	Valor importado em 2010 (em US\$)	Participação nas importações totais em 2010
322	Fabricação de aparelhos e equipamentos de telefonia e radiotelefonia e de transmissores de televisão e rádio	9.990.343.900	10,7%	369	Fabricação de produtos diversos	8.300.460.692	7,7%
369	Fabricação de produtos diversos	8.668.393.327	9,3%	341	Fabricação de automóveis, caminhonetes e utilitários	6.041.119.631	5,6%
232	Fabricação de produtos derivados do petróleo	5.826.657.857	6,2%	353	Construção, montagem e reparação de aeronaves	5.859.989.218	5,4%
353	Construção, montagem e reparação de aeronaves	5.187.086.518	5,6%	302	Fabricação de máquinas e equipamentos de sistemas eletrônicos para processamento de dados	5.189.082.531	4,8%
341	Fabricação de automóveis, caminhonetes e utilitários	4.294.542.550	4,6%	322	Fabricação de aparelhos e equipamentos de telefonia e radiotelefonia e de transmissores de televisão e rádio	5.002.738.538	4,6%
272	Siderurgia	3.146.543.865	3,4%	272	Siderurgia	3.810.045.668	3,5%
302	Fabricação de máquinas e equipamentos de sistemas eletrônicos para processamento de dados	2.911.257.463	3,1%	323	Fabricação de aparelhos receptores de rádio e televisão e de reprodução, gravação ou amplificação de som e vídeo	3.367.477.353	3,1%
323	Fabricação de aparelhos receptores de rádio e televisão e de reprodução, gravação ou amplificação de som e vídeo	2.478.794.655	2,7%	291	Fabricação de motores, bombas, compressores e equipamentos de transmissão	3.248.874.617	3,0%
181	Confeção de artigos do vestuário	2.205.372.837	2,4%	181	Confeção de artigos do vestuário	3.189.744.494	3,0%
292	Fabricação de máquinas e equipamentos de uso geral	2.185.958.197	2,3%	232	Fabricação de produtos derivados do petróleo	3.081.890.261	2,9%
	Outros	46.435.084.114	49,8%		Outros	60.801.859.648	56,4%
	Total	93.330.035.283	100%		Total	107.893.282.651	100%

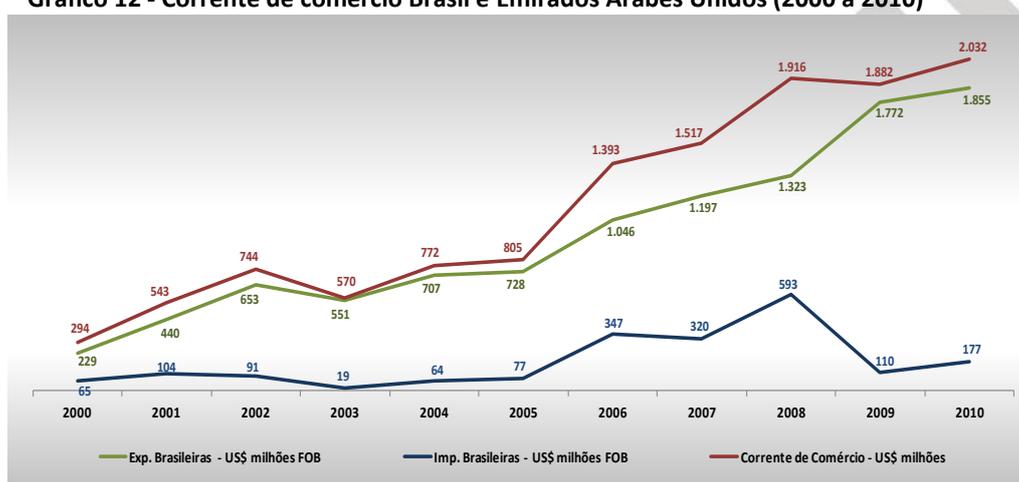
Fonte: UN Comtrade. Elaboração UICC/Apex-Brasil.

CORRENTE DE COMÉRCIO

As exportações brasileiras para os Emirados Árabes cresceram continuamente entre 2000 e 2010, à taxa média anual superior a 23%, tendo-se intensificado a partir de 2005, quando saltaram de US\$ 728 milhões para US\$ 1,8 bilhão no final da série analisada (Gráfico 12).

As importações oriundas dos Emirados Árabes Unidos apresentaram uma trajetória oscilante. Entre 2000 e 2008, as compras brasileiras cresceram acima de 30%, em média anual, atingindo US\$ 593 milhões no final do período. Entretanto, após a crise internacional, caíram drasticamente – em torno de 80% – registrando o valor de apenas US\$ 110 milhões, em 2009. Em seguida, apresentaram leve recuperação, alcançando o valor de US\$ 177 milhões em 2010, resultado este muito abaixo do período pré-crise.

Gráfico 12 - Corrente de comércio Brasil e Emirados Árabes Unidos (2000 a 2010)



Fonte: MDIC. Elaboração UICC/Apex-Brasil.

Nota: Corrente de Comércio refere-se à soma das exportações e importações.

SALDO COMERCIAL

Ao longo do período 2000-2010, o Brasil obteve saldos sempre positivos na balança comercial com os Emirados Árabes Unidos, conforme se observa no Gráfico anterior. Tal fato é também confirmado pelo Gráfico 13, que evidencia o quanto o saldo comercial brasileiro representou em relação à corrente de comércio bilateral. Nota-se que, na maioria dos casos observados, a parcela do saldo foi registrada positivamente e superior a 50%, com destaque para o ano de 2003, em que o saldo comercial favorável ao Brasil ultrapassou os 90%.

Gráfico 13 - Saldo comercial entre Brasil e Emirados Árabes Unidos, no período de 2000 a 2010

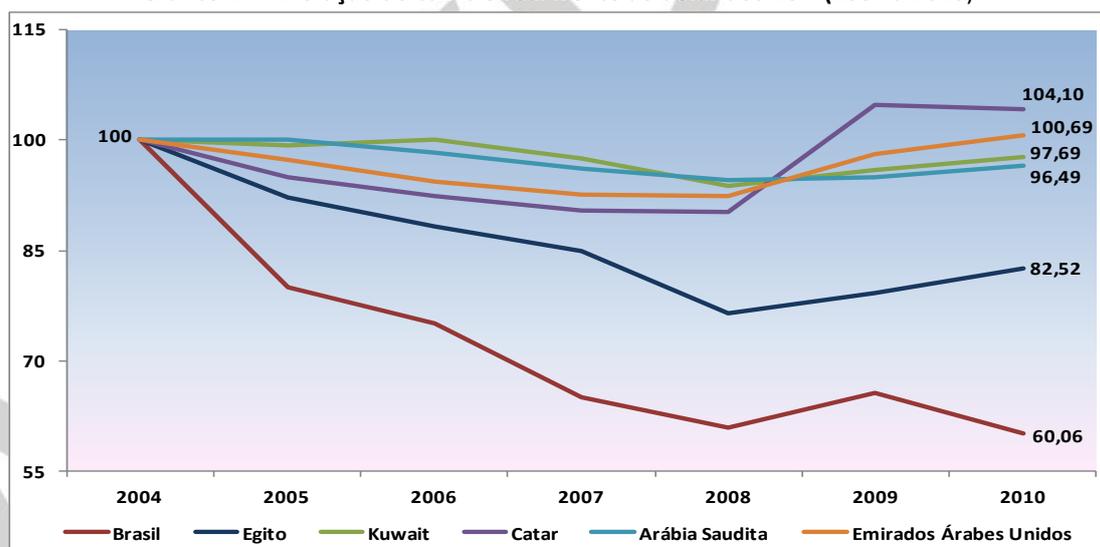


Fonte: MDIC. Elaboração UICC/Apex-Brasil.

O crescimento do saldo comercial brasileiro em relação aos Emirados Árabes Unidos teria sido ainda maior, não fosse o comportamento da taxa de câmbio real desse país frente ao dólar norte-americano, que após registrar sobrevalorização em torno de 7%, em 2008, voltou a se desvalorizar após esse ano, encerrando 2010 praticamente no mesmo nível que se encontrava em 2004.

De forma contrária, a trajetória da valorização real da moeda brasileira frente ao dólar norte-americano, entre 2004 e 2010, comparativamente ao conjunto das moedas de seis países, tendeu a ser muito mais expressiva, chegando a quase 40% (Gráfico 14).

Gráfico 14 - Evolução do câmbio real frente ao dólar dos EUA (2004 a 2010)



Fonte: Euromonitor. Elaboração UICC/Apex-Brasil

PRINCIPAIS PRODUTOS EXPORTADOS PELO BRASIL PARA OS EMIRADOS ÁRABES UNIDOS

A Tabela 5 apresenta os setores brasileiros que mais exportaram para os Emirados Árabes Unidos nos anos de 2005 e 2010, segundo a classificação CNAE de três dígitos. Observa-se que as vendas externas brasileiras para aquele mercado vêm sendo cada vez mais concentradas. Os quatro principais segmentos industriais respondiam 68,6% do total da pauta e, cinco anos depois, passaram para mais de 73%. A primeira posição, como principal setor exportador, foi mantida pelo CNAE 156, ou “fabricação e refino de açúcar”, com participação relativa de 31,7%, com valor de US\$ 230 milhões e passou para 34,5%, com valor de US\$ 636 milhões, nos anos de 2005 e 2010, respectivamente. Isso significa, em média, um aumento das vendas brasileiras para o país do oriente médio superior a 22% ao ano.

O CNAE 151, ou “abate e preparação de produtos de carne e de pescado”, também se manteve na mesma segunda colocação ao longo do período. Esse segmento detinha, em 2005, uma participação relativa de 25,7%, com o valor de US\$ 187 milhões e, cinco anos após, teve a sua participação reduzida para 23,1% do total das vendas brasileiras para os Emirados Árabes Unidos, representando US\$ 429 milhões. Em termos absolutos, isso se traduz em um crescimento médio anual de, aproximadamente, 18%.

Observa-se, ainda por meio da Tabela 5, que o setor de “fabricação de máquinas e equipamentos de uso na extração mineral e construção”, ou CNAE 295, que, em 2005, ocupava a terceira classificação, com 5,7% da pauta exportadora brasileira para o mercado dos Emirados Árabes Unidos, caiu para a sexta posição, em 2010, enquanto os setores “fabricação de caminhões e ônibus”, “siderurgia” “fabricação de peças e acessórios para veículos automotores” e “fabricação de calçados”, que representavam 13,2% do total, em 2005, desapareceram da lista em 2010. Já o CNAE 274, ou “metalurgia de metais não ferrosos”, saiu da sétima colocação, em 2005, com 2,2% do total da pauta, para a terceira posição, com 8,1%, em 2010, com taxa média de crescimento das vendas, no período, acima de 57% ao ano.

Tabela 5 – Dez principais setores exportados pelo Brasil para os Emirados Árabes Unidos (2005 e 2010)

Setor CNAE	Descrição	Valor exportado em 2005 (em US\$)	Participação nas exportações totais em 2005	Setor CNAE	Descrição	Valor exportado em 2010 (em US\$)	Participação nas exportações totais em 2010
156	Fabricação e refino de açúcar	230.690.581	31,7%	156	Fabricação e refino de açúcar	636.964.329	34,3%
151	Abate e preparação de produtos de carne e de pescado	187.106.723	25,7%	151	Abate e preparação de produtos de carne e de pescado	429.227.065	23,1%
295	Fabricação de máquinas e equipamentos de uso na extração mineral e construção	41.834.873	5,7%	274	Metalurgia de metais não-ferrosos	150.417.952	8,1%
342	Fabricação de caminhões e ônibus	39.804.637	5,5%	131	Extração de minério de ferro	149.041.979	8,0%
272	Siderurgia	34.053.016	4,7%	353	Construção, montagem e reparação de aeronaves	141.285.988	7,6%
344	Fabricação de peças e acessórios para veículos automotores	21.992.186	3,0%	295	Fabricação de máquinas e equipamentos de uso na extração mineral e construção	40.129.692	2,2%
274	Metalurgia de metais não-ferrosos	15.669.897	2,2%	160	Fabricação de produtos do fumo	30.169.671	1,6%
193	Fabricação de calçados	15.524.455	2,1%	232	Fabricação de produtos derivados do petróleo	25.703.031	1,4%
249	Fabricação de produtos e preparados químicos diversos	13.289.937	1,8%	011	Produção de lavouras temporárias	22.442.425	1,2%
011	Produção de lavouras temporárias	12.976.624	1,8%	153	Produção de óleos e gorduras vegetais e animais	18.849.037	1,0%
	Outros	115.376.534	15,8%		Outros	210.796.395	11,4%
	Total	728.319.463	100%		Total	1.855.027.564	100%

Fonte: MDIC. Elaboração UICC/Apex-Brasil.

Outros setores passaram a ganhar importância e entraram, em 2010, na lista dos dez principais exportadores brasileiros para os Emirados Árabes Unidos. Dentre os principais encontram-se: CNAE 131, ou de “extração de minério de ferro”, no quarto lugar, com 8% do total; CNAE 353, ou “construção, montagem e reparação de aeronaves”, na quinta posição, com 7,6%; CNAE 160, ou “fabricação de produtos do fumo”, na sétima posição, com 1,6%; e CNAE 231, ou “fabricação de produtos derivados do petróleo”, na oitava posição, com 1,4%.

Salienta-se, contudo, que não houve mudança importante no perfil da composição dos produtos brasileiros embarcados para o mercado dos Emirados Árabes Unidos, no período de 2005 a 2010. Os setores relacionados a alimentos permaneceram com uma participação em torno de 60% do total da pauta, com valor de US\$ 446,1 milhões, em 2005, passando para US\$ 1,1 bilhão, cinco anos depois. Esse resultado indica um crescimento médio anual de cerca de 20%, no período 2005-2010.

PRINCIPAIS PRODUTOS IMPORTADOS PELO BRASIL DOS EMIRADOS ÁRABES UNIDOS

A Tabela 6 traz os setores econômicos dos Emirados Árabes Unidos que mais exportaram para o Brasil, em 2005 e 2010, segundo a classificação CNAE de três dígitos. Nota-se que, nesse período, as compras externas brasileiras cresceram, em média, aproximadamente, 20% ao ano, passando de US\$ 76,9 milhões para US\$ 177,4 milhões. Comparando-se a pauta de 2010 com a de 2005, esta última mostra-se muito mais concentrada.

Em 2005, o principal setor exportador, o CNAE 232, ou “fabricação de produtos derivados do petróleo”, detinha quase 95% do total, com um valor de US\$ 72,7 milhões. Cinco anos mais tarde, embora esse segmento mantivesse a primeira colocação, perdeu fortemente participação, declinando 73 pontos percentuais. Já o CNAE 274, ou “metalurgia de metais não ferrosos”, que ocupava a segunda posição, com participação de 2,2%, cinco anos após, saiu da relação dos dez maiores. Outros segmentos que saíram da relação, em 2010, foram o CNAE 152, ou “processamento, preservação e produção de conservas de frutas, legumes e outros vegetais” e o CNAE 191, ou “curtimento e outras preparações de couro”.

Em 2010, a segunda colocação foi assumida pelo setor “extração de petróleo e gás natural”, com 18,1% do total. Em 2005, esse segmento não integrava a lista dos dez principais setores exportadores do país do oriente médio para o mercado brasileiro. Nesse sentido, também seguiram esse caminho os segmentos “extração de outros minerais não metálicos”, “fabricação de produtos químicos inorgânicos” e “fabricação de artefatos têxteis a partir de tecidos - exceto vestuário - e de outros artigos têxteis”.

Tabela 6 – Principais setores importados pelo Brasil dos Emirados Árabes Unidos – 2005 e 2010

Setor CNAE	Descrição	Valor importado em 2005 (em US\$)	Participação nas importações totais em 2005	Setor CNAE	Descrição	Valor importado em 2010 (em US\$)	Participação nas importações totais em 2010
232	Fabricação de produtos derivados do petróleo	72.798.037	94,6%	232	Fabricação de produtos derivados do petróleo	38.330.446	21,6%
274	Metalurgia de metais não ferrosos	1.709.169	2,2%	111	Extração de petróleo e gás natural	32.035.275	18,1%
152	Processamento, preservação e produção de conservas de frutas, legumes e outros vegetais	703.612	0,9%	142	Extração de outros minerais não metálicos	22.827.097	12,9%
191	Curtimento e outras preparações de couro	377.391	0,5%	241	Fabricação de produtos químicos inorgânicos	22.524.902	12,7%
292	Fabricação de máquinas e equipamentos de uso geral	273.647	0,4%	292	Fabricação de máquinas e equipamentos de uso geral	21.646.873	12,2%
291	Fabricação de motores, bombas, compressores e equipamentos de transmissão	222.374	0,3%	252	Fabricação de produtos de plástico	13.251.147	7,5%
315	Fabricação de lâmpadas e equipamentos de iluminação	124.271	0,2%	176	Fabricação de artefatos têxteis a partir de tecidos - exceto vestuário - e de outros artigos têxteis	6.344.247	3,6%
252	Fabricação de produtos de plástico	105.489	0,1%	261	Fabricação de vidro e de produtos do vidro	5.691.598	3,2%
269	Aparelhamento de pedras e fabricação de cal e de outros produtos de minerais não metálicos	86.504	0,1%	243	Fabricação de resinas e elastômeros	3.573.620	2,0%
221	Edição; edição e impressão	73.928	0,1%	296	Fabricação de outras máquinas e equipamentos de uso específico	2.864.506	1,6%
	Outros	462.717	0,6%		Outros	8.282.011	4,7%
	Total	76.937.139	100%		Total	177.371.722	100%

Fonte: MDIC. Elaboração UICC/Apex-Brasil.

INDICADORES DE COMÉRCIO BRASIL – EMIRADOS ÁRABES UNIDOS

Esta seção apresenta um conjunto de indicadores que estão envolvidos nas trocas comerciais internacionais e que também afetam o comércio bilateral existente entre Brasil e Emirados Árabes Unidos. A sua análise é importante para a compreensão da estrutura das relações comerciais entre os dois países. Na abordagem dos indicadores, frequentemente, é utilizado o conceito de “Medida de Intensidade Tecnológica” empregado para classificar os setores econômicos envolvidos nas trocas comerciais entre dois países. Esse estudo adota a classificação apresentada no Quadro 1 para mensurar a intensidade tecnológica dos produtos comercializados entre Brasil e Emirados Árabes Unidos.

Quadro 1 – Taxonomia da medida de intensidade tecnológica e respectivos setores da economia

Intensidade Tecnológica	Setores da Economia
Produtos primários	Agrícolas, minerais e energéticos.
Indústria intensiva em recursos naturais	Indústria agroalimentar, indústria intensiva em outros recursos agrícolas, indústria intensiva em recursos minerais e indústria intensiva em recursos energéticos.
Indústria intensiva em trabalho (ou tradicional)	Bens industriais de consumo não duráveis mais tradicionais: têxteis, confecções, couro e calçados, produtos cerâmicos, produtos básicos de metais, entre outros.
Indústria intensiva em escala	Indústria automobilística, indústria siderúrgica e os bens eletrônicos de
Fornecedores especializados	Bens de capital sob encomenda e os equipamentos de engenharia.
Indústria intensiva em P&D	Setores de química fina (produtos farmacêuticos, entre outros), componentes eletrônicos, telecomunicação e indústria

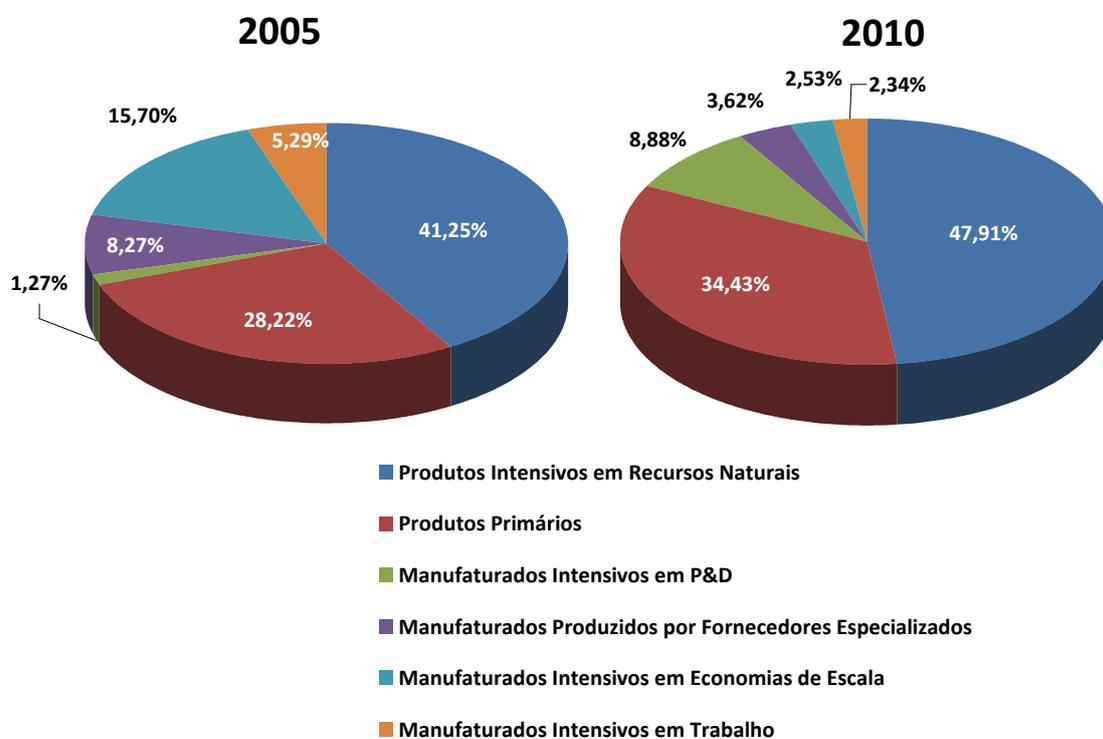
Fonte: Holland e Xavier (2004).⁴⁴

A análise das exportações brasileiras para os Emirados Árabes Unidos, no período 2005-2010, mostra uma grande concentração em produtos primários e intensivos em recursos naturais. Em 2005, eles equivaliam a 69,5% do total da pauta de exportação brasileira para aquele mercado, elevando-se ainda mais, em 2010, chegando a 82,3%. Ao longo do período, os produtos intensivos em recursos naturais elevaram a sua participação de 41,3% para 47,9%, mantendo-se como aqueles mais exportados para os Emirados Árabes Unidos, enquanto os produtos primários mantiveram-se em segundo lugar, com a parcela

⁴⁴ Os bens eletrônicos de consumo são especificados em três linhas básicas: (a) Vídeo – televisores, videocassete e câmera de vídeo; (b) Áudio – rádio, autorrádio, cd player, toca disco, sistema de som, etc; (c) Outros Produtos – forno de micro-ondas, calculadoras, aparelhos telefônicos, geladeiras, instrumentos musicais, entre outros.

de suas exportações crescendo de 28,2% para 34,4%, conforme mostra o Gráfico 15. Como resultado, houve uma perda de relevância dos produtos manufaturados, com a maioria dos segmentos registrando perda de participação, com destaque para os manufaturados intensivos em economias de escala, cuja participação declinou de forma expressiva, de 15,7% para apenas 2,5%, ao longo do período. O único segmento de manufaturados que apresentou elevação de sua participação nas exportações brasileiras foi o de intensivos em P&D, de 1,3%, em 2005, para 8,9%, em 2010. Constata-se, portanto, que as exportações brasileiras, assim como ocorre em relação à maioria dos demais destinos, estão sofrendo um processo de primarização de sua pauta também para o mercado dos Emirados Árabes Unidos.

Gráfico 15 – Exportações brasileiras para os Emirados Árabes Unidos por intensidade tecnológica – 2005 e 2010



Fonte: MDIC. Elaboração UICC/Apex-Brasil.

Em 2010, os produtos mais exportados foram os do setor “fabricação e refino de açúcar”, pertencente ao grupo de produtos intensivos em recursos naturais, representando 34,3% do total, ou US\$ 637 milhões. Em 2005, esse setor também ocupava a primeira posição entre os principais produtos de exportação, com participação de 31,7% (US\$ 230,6 milhões). O aumento relativo de suas exportações ajuda a explicar o avanço da participação desse grupo de produtos no total das exportações. Já o principal responsável pela redução da participação dos manufaturados intensivos em economias de escala foi o setor

“fabricação de caminhões e ônibus”. A sua participação no total da pauta brasileira para os Emirados Árabes Unidos declinou de 5,5% (US\$ 39,8 milhões), em 2005, para menos de 1%, em 2010. Isso levou à sua saída da lista dos dez principais produtos brasileiros exportados para aquele mercado, após ter ocupado a quarta posição, em 2005.

Apresentada a intensidade tecnológica dos setores econômicos no intercâmbio comercial entre Brasil e Emirados Árabes Unidos, seguem abaixo os indicadores de comércio entre os dois países. Para efeitos de comparação com os países do Oriente Médio, foram incluídos também os dados de Arábia Saudita, Catar, Egito, Kuwait.

ÍNDICE DE COMPLEMENTARIDADE DE COMÉRCIO

O Índice de Complementaridade de Comércio (ICC) fornece informações sobre as perspectivas de integração comercial entre dois países. Entre Brasil e Emirados Árabes Unidos, o ICC é obtido comparando-se a pauta de exportações brasileira com a pauta de importações dos Emirados Árabes Unidos. Por meio desta comparação, é possível verificar em que medida os produtos exportados pelo Brasil para o mundo coincidem com os produtos importados pelos Emirados Árabes Unidos. Um índice igual a zero significa que não há complementaridade entre as importações e as exportações dos países analisados. Em contrapartida, se esse índice for igual a 100, quer dizer que as pautas são perfeitamente complementares, ou seja, que um país exporta para o mundo exatamente o que o outro importa deste.

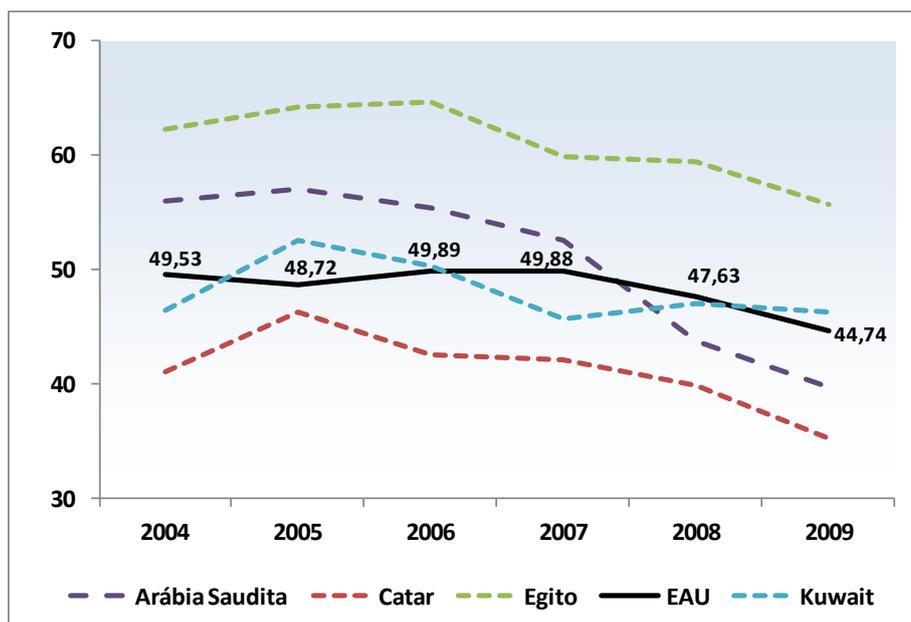
No período 2004-2009, o valor do ICC entre Brasil e Emirados Árabes Unidos apresentou dois momentos distintos. Entre 2004 e 2007, o índice registrou estabilidade, situando-se em torno de 49, conforme mostra o Gráfico 16. No entanto, a partir de 2008, o índice apresentou uma tendência de queda, declinando para 44,7, em 2009. Portanto, ao longo do período examinado, houve uma redução do ICC, denotando uma diminuição do grau de complementaridade entre os dois países.

Considerando-se os demais países do Oriente Médio examinados, também se percebe uma tendência de queda do ICC, entre os anos de 2004 e 2009. Na Arábia Saudita, a redução foi mais intensa, com o índice passando de 56,1, em 2004, para 39,8, em 2009. No Egito, o país da região com o qual o Brasil mantinha a maior complementaridade de comércio, em 2004, a queda também foi significativa, com o ICC passando de 62,3 para 55,7, ao longo do período. O grau de complementaridade do Brasil com o Catar mostrou um padrão similar ao daquele observado com os Emirados Árabe Unidos, mantendo-se relativamente estável, entre 2004 e 2007, para depois declinar e atingir, em 2009, o patamar de 35,2, o menor entre os países da região. O Kuwait, por sua vez, apresentou a menor redução do ICC durante o

período analisado, passando de 46,5 para 46,4, mas mostrou grande oscilação, chegando a um pico de 52,2, em 2005, declinando para 45,7, em 2007.

Conclui-se, portanto, que o grau de complementaridade de comércio do Brasil com os Emirados Árabes Unidos, que já não era elevado em 2004, tornou-se ainda menor em 2009, seguindo tendência verificada em outros países da Oriente Médio.

**Gráfico 16 – Índice de Complementaridade de Comércio
Brasil-Emirados Árabes Unidos e Brasil-Países Selecionados**



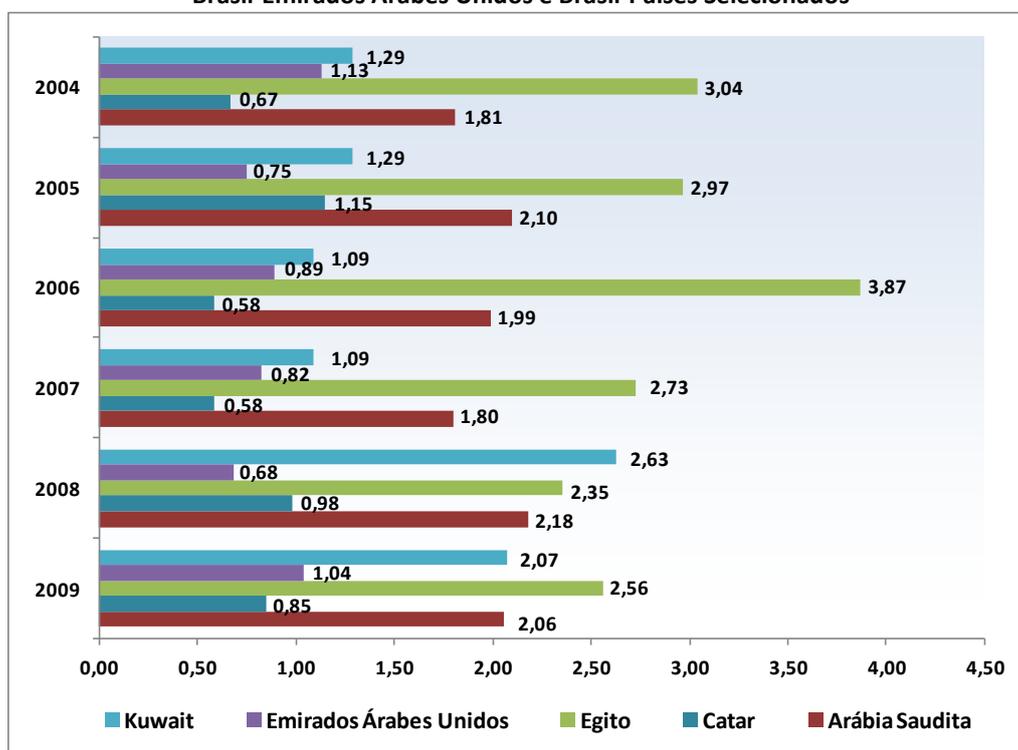
Fonte: Comtrade/ONU. Elaboração UICC/Apex-Brasil.

ÍNDICE DE INTENSIDADE DE COMÉRCIO

Esse índice determina em que medida o valor das exportações de um país para outro é maior ou menor do que seria esperado, de acordo com a participação do país exportador no comércio mundial. O cálculo do índice de intensidade de comércio (IIC) entre Brasil e Emirados Árabes Unidos é obtido pela razão entre a participação das exportações brasileiras nas importações dos Emirados Árabes Unidos e a participação das exportações brasileiras no resto do mundo. Um valor superior à unidade significa que as exportações brasileiras para o mercado dos Emirados Árabes Unidos são maiores do que seria de se esperar a partir do *market share* do Brasil no comércio mundial. A análise da evolução deste índice ao longo do tempo mostra se os dois países estão apresentando uma maior ou menor tendência de comercializar entre si. Portanto, quanto maior o indicador, maior a intensidade de trocas entre os parceiros.

Na série do IIC do Brasil com os Emirados Árabes Unidos, entre 2004 e 2009, conforme mostra o Gráfico 17, percebe-se que houve uma pequena queda, passando de 1,13, em 2004, para 1,04, em 2009, embora na maioria dos anos, o índice tenha se mantido abaixo de 1, à exceção justamente destes dois anos. Além disso, a intensidade de comércio do Brasil com os Emirados Árabes Unidos só foi superior àquela observada com o Catar entre os países da região. Esse desempenho é preocupante, pois demonstra que as exportações brasileiras não estão conseguindo um desempenho no mercado dos Emirados Árabes Unidos, consistentemente, superior ao obtido nos demais mercados e, pior ainda, houve uma retração da intensidade do intercâmbio comercial no período examinado.

**Gráfico 17 – Índice de Intensidade de Comércio
Brasil-Emirados Árabes Unidos e Brasil-Países Selecionados**



Fonte: Comtrade/ONU. Elaboração UICC/Apex-Brasil.

Em relação aos demais países da região, somente no Egito também houve um declínio da intensidade de comércio com o Brasil, ao longo do período, com o IIC passando de 3,04, em 2004, para 2,56, em 2009. No entanto, mesmo com a queda do IIC, o Egito foi o país da região com o qual o Brasil manteve a maior intensidade de comércio ao longo do período 2004-2009. Nos demais países do Oriente Médio examinados, houve um aumento da intensidade de comércio, com destaque para o Kuwait, onde o índice quase duplicou, chegando a 2,07 em 2009, e para a Arábia Saudita, cuja intensidade de comércio elevou-se de um IIC de 1,81 para 2,06, entre 2004 e 2009. Por fim, o Catar também mostrou elevação da intensidade comercial com o Brasil, mas ainda se situa em um patamar baixo, com o IIC de apenas 0,85, em 2009. Vale destacar que, embora a intensidade de comércio tenha mostrado grande oscilação no período

examinado, entre os países da região, os valores do IIC se situam em patamares acima da unidade, à exceção do Catar, mostrando que as exportações brasileiras ainda apresentam uma maior intensidade para aquela região em relação ao resto do mundo.

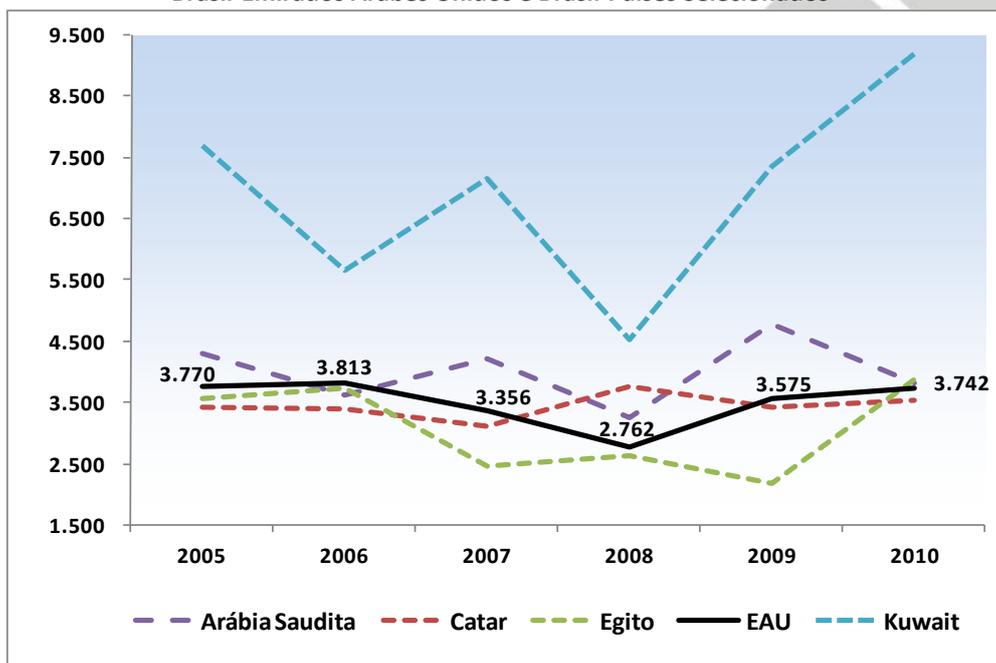
ÍNDICE DE DIVERSIFICAÇÃO/CONCENTRAÇÃO DAS EXPORTAÇÕES

Também conhecido como Índice de Herfindahl-Hirschman (HHI) indica se o valor das exportações de um país está concentrado em poucos produtos. Países com HHI menor do que 1000 são considerados com baixa concentração, ou seja, o valor de suas exportações não está concentrado em alguns produtos. Países com HHI entre 1000 e 1800 são considerados de concentração moderada e países com HHI superior a 1800 apresentam uma situação onde a pauta exportadora está concentrada em poucos setores.

Os países em desenvolvimento possuem, frequentemente, um índice de concentração de exportações bastante elevado. Ainda que suas pautas exportadoras possam apresentar alguma diversificação, o valor de suas exportações está concentrado em poucos produtos primários – em geral, commodities, cujos preços tendem a oscilar fortemente em horizontes temporais longos, o que deixa as economias desses países muito expostas às mudanças que ocorrem no cenário internacional. Quanto maior for o valor do índice de concentração das exportações de um país, maior também será sua dependência em relação aos diferentes contextos mundiais.

A análise do HHI mostra que a pauta de exportações brasileiras para os Emirados Árabes Unidos se manteve bastante concentrada, entre 2005 e 2010, com o valor do indicador situando-se acima de 3000 pontos, à exceção de 2008, quando chegou a 2762 (Gráfico 18). Tanto em 2005 como em 2010, os dez principais produtos brasileiros exportados, de acordo com a classificação CNAE de três dígitos, representavam uma parcela extremamente elevada das exportações totais para os Emirados Árabes Unidos, chegando a 84,2%, em 2005, e a 88,6%, em 2010. Somente os três principais produtos de exportação brasileira representavam, praticamente, dois terços das exportações totais (65,3%), em 2010.

**Gráfico 18 - Índice de Concentração das Exportações (Índice de Herfindahl-Hirschman):
Brasil-Emirados Árabes Unidos e Brasil-Países Seleccionados**



Fonte: Comtrade/ONU. Elaboração UICC/Apex-Brasil.

Embora o grau de concentração das exportações brasileiras para os Emirados Árabes Unidos seja elevado, ele se encontra ainda bem abaixo daquele verificado com o Kuwait. Naquele país, o HHI passou de 7681 para 9177, entre 2005 e 2010, configurando-se no país da região onde as exportações brasileiras apresentaram a maior concentração, além de mostrar uma grande oscilação, ao longo do período. No outro extremo, encontra-se o Catar, com as exportações brasileiras apresentando o menor grau de concentração entre os países examinados da região, chegando a 3535, em 2010. No entanto, em todos os países examinados do Oriente Médio, percebe-se um elevado grau de concentração das exportações brasileiras, com todos eles apresentando um HHI superior a 3500, em 2010, tendo aumentando significativamente a partir de 2008. Portanto, esses resultados sinalizam que a política de diversificação setorial das exportações do país não tem sido plenamente bem-sucedida, naqueles importantes mercados daquela região, nos últimos anos.

ÍNDICE DE COMÉRCIO INTRASSETOR INDUSTRIAL

Este índice mostra a dinâmica do comércio exterior entre países que têm em comum um mesmo setor produtivo. Supondo que os países A e B tenham indústrias automobilísticas desenvolvidas, apesar de poderem ser competidoras no cenário internacional, essas indústrias são, na verdade, parceiras. Peças de veículos produzidas em grande escala no país A abastecem não apenas o mercado interno, como também o

país B. Indústrias do país B que são especialistas na fabricação de determinados itens suprem tanto os automóveis locais quanto os do país A. Assim, as indústrias de ambos os países cooperam entre si, gerando o chamado comércio intrassetor industrial. Dessa forma, mesmo que não haja complementaridade no comércio entre os dois países, as trocas entre eles podem ser elevadas devido à existência de comércio intrassetor industrial.

É esta modalidade de comércio que explica, por exemplo, porque o valor de trocas comerciais entre países desenvolvidos, que possuem estruturas econômicas similares, centradas em produtos com maior conteúdo tecnológico, é mais alto que o comércio entre países subdesenvolvidos e em desenvolvimento que, em geral, exportam produtos primários ou intensivos em trabalho. O índice de comércio intrassetorial pode variar entre 0 e 1. Se este indicador alcançar um valor igual à unidade todo o comércio será intrassetorial. Por outro lado, atingindo um valor 0, o comércio será tipicamente intersetor industrial, ou seja, os países apresentariam uma diversidade em sua pauta comercial, isto é, um bem comercializável ou é importado ou é exportado, mas não ambos. De maneira geral, quando o índice for maior que 0,5 prevalece o comércio intrassetor industrial, caso contrário o comércio bilateral será intersetorial.

A Tabela 7 mostra os setores em que prevalece o comércio intrassetor industrial entre Brasil e Emirados Árabes Unidos.⁴⁵ Esse tipo de comércio tem sido relativamente pequeno entre os dois países, dado o perfil do comércio bilateral, predominantemente de produtos primários e intensivos em recursos naturais. No entanto, há poucos setores onde ele é relevante.

Os setores econômicos nos quais predomina o comércio intrassetor industrial, representados por códigos CNAE 2 dígitos, eram seis, em 2010 (CNAE 22, 23, 24, 25, 26 e 29), com o setor "fabricação de artigos de borracha e de material plástico" apresentando a maior relevância neste tipo de comércio.

⁴⁵ A classificação setorial empregada no cálculo do índice de comércio intrassetorial é a Classificação Nacional de Atividades Econômicas (CNAE), versão 1.0, detalhada em 3 dígitos.

Tabela 7 – Comércio Intrasetor Industrial: Brasil-Emirados Árabes Unidos

CNAE	Descrição	2005	2006	2007	2008	2009	2010
22	Edição, impressão e reprodução de gravações	0,703	-	0,985	0,302	0,393	0,633
223	Reprodução de materiais gravados	-	-	0,127	0,010	0,016	0,535
23	Refino de petróleo, elaboração de combustíveis nucleares e produção de álcool	0,001	0,000	0,335	0,047	0,781	0,803
232	Fabricação de produtos derivados do petróleo	0,001	0,000	0,249	0,038	0,639	0,803
24	Fabricação de produtos químicos	0,007	0,198	0,176	0,567	0,543	0,862
243	Fabricação de resinas e elastômeros	0,051	-	0,582	0,847	0,945	0,627
248	Fabricação de tintas, vernizes, esmaltes, lacas e produtos afins	-	0,018	0,017	0,333	0,685	0,686
25	Fabricação de artigos de borracha e de material plástico	0,048	0,198	0,165	0,831	0,702	0,953
252	Fabricação de produtos de plástico	0,097	0,759	0,587	0,441	0,413	0,712
26	Fabricação de produtos de minerais não-metálicos	0,020	0,052	0,032	0,057	0,036	0,684
261	Fabricação de vidro e de produtos do vidro	0,002	-	0,021	0,143	0,076	0,806
29	Fabricação de máquinas e equipamentos	0,019	0,041	0,001	0,009	0,599	0,662
296	Fabricação de outras máquinas e equipamentos de uso específico	-	0,321	0,015	0,019	0,493	0,290

Fonte: MDIC. Elaboração UICC/Apex-Brasil.

Em cinco dos seis setores houve um aumento do índice de comércio intrasetor industrial no período 2005-2010, com o índice situando-se acima de 0,6, em todos eles, no final do período. Em vários deles ocorreu um aumento expressivo desse tipo de comércio, com destaque novamente para o setor de “fabricação de artigos de borracha e de material plástico”, que passou de apenas 0,048, em 2005, para 0,953, em 2010. Aumentos significativos também ocorreram com os setores de “fabricação de produtos químicos” e “refino de petróleo, elaboração de combustíveis nucleares e produção de álcool”, cujos índices de comércio intrasetor industrial foram superiores a 0,8, no final do período examinado. O setor de “edição, impressão e reprodução de gravações” foi aquele que apresentou redução do índice, passando de 0,70, em 2005, para 0,63, em 2010.

ÍNDICE DE ESPECIALIZAÇÃO EXPORTADORA

Na relação comercial entre dois países, este indicador aponta se o país A é mais especialista na exportação de determinado produto que o país B. Nesse estudo, o índice de especialização exportadora compara a participação das exportações de determinados setores brasileiros para o mundo com a participação das exportações dos Emirados Árabes Unidos dos mesmos setores para o mundo. Um valor do IEE superior a 1 sugere que, no setor analisado, o Brasil tem vantagem de especialização exportadora em relação aos Emirados Árabes Unidos.

A ideia é que, se um país é mais especialista que o outro, existe oportunidade de comércio entre eles, com o país A exportando para o país B. No entanto, esse indicador só faz sentido se analisado junto ao índice de complementaridade entre os dois países. Isso porque a especialização exportadora aumenta o potencial de venda do país A para o país B, mas é necessário, sobretudo, que o país B necessite adquirir o produto exportado pelo país A.

A Tabela 8 mostra os principais setores em que o Brasil era mais especialista que os Emirados Árabes Unidos, em 2009. Em todos também há um elevado grau de complementaridade entre a pauta de exportação brasileira e a de importação do país do Oriente Médio, com o índice chegando a 100 no caso de “produção de álcool” e “fabricação de máquinas, aparelhos e equipamentos de sistemas eletrônicos dedicados à automação industrial e controle do processo produtivo”. Em três produtos em que o Brasil era mais especialista que os Emirados Árabes Unidos, em 2009, o país também era o principal fornecedor para aquele mercado, com destaque para “fabricação e refino de açúcar”, no qual o país detinha 85,9% do mercado. No entanto, nenhum desses três produtos tem participação significativa na pauta de importações dos Emirados Árabes Unidos, todos apresentando uma participação inferior a 1%.

Portanto, mesmo que haja um esforço para aumentar as exportações desses produtos, o impacto não deverá ser muito significativo, devido a sua pequena relevância nas importações dos Emirados Árabes Unidos. Uma exceção ocorre com “construção, montagem e reparação de aeronaves”, o único em que o Brasil era mais especialista que os Emirados Árabes Unidos e que apresentava uma participação relativamente elevada na sua pauta de importações (de 5,5%). No entanto, o Brasil detinha apenas 4,7% do total importado desse produto pelos Emirados Árabes Unidos, muito distante dos 31,7% da França, a sua principal fornecedora, em 2009. O aspecto positivo é que as exportações brasileiras desse produto cresceram significativamente, entre 2005 e 2010, já sendo o quinto principal produto de exportação brasileiro para aquele país. De fato, esse produto se constitui em uma ótima oportunidade comercial para o Brasil, dada a sua importância na pauta importadora dos Emirados Árabes Unidos, a evolução recente das exportações brasileiras e a reconhecida *expertise* nacional no referido produto, devendo, portanto, ser explorada ao máximo.

Vale destacar ainda que, em dez dos produtos nos quais o Brasil era mais especialista do que os Emirados Árabes Unidos, em 2009, a China era a principal fornecedora daquele mercado, com destaque para “fabricação de calçados”. A China detinha, nesse ano, 55,5% das importações desse produto daquele país do Oriente Médio, enquanto a participação brasileira era de apenas 1,45%. A Alemanha aparecia como principal fornecedor de sete produtos, a maioria deles manufaturados, mas também superava o Brasil inclusive em “torrefação e moagem de café”, no qual o Brasil apresenta nítidas vantagens comparativas em relação ao país europeu.

Tabela 8 – Índice de Especialização Exportadora – Emirados Árabes Unidos

Setor/ CNAE	Descrição	IEE 2009	ICC 2009	Participação do setor nas importações dos Emirados Árabes Unidos	Participação do Brasil nas importações Emirados Árabes Unidos do setor 2009	Principal Fornecedor	Participação do principal fornecedor nas importações Emirados Árabes Unidos do setor
017	Caça, repovoamento cinegético e serviços relacionados	5,47	92,48	0,00%		Finlândia	15,0%
051	Pesca, aquicultura e serviços relacionados	3,33	54,74	0,07%		Paquistão	23,4%
151	Abate e preparação de produtos de carne e de pescado	51,31	59,27	0,98%	37,91%	Austrália*	12,3%
156	Fabricação e refino de açúcar	14,25	81,87	0,71%	85,86%	Tailândia*	5,3%
157	Torrefação e moagem de café	103,37	55,42	0,04%	9,46%	Alemanha	20,8%
158	Fabricação de outros produtos alimentícios	1,84	56,37	0,94%	0,32%	SriLanka	10,9%
193	Fabricação de calçados	13,26	60,03	0,78%	1,45%	China	55,5%
201	Desdobramento de madeira	14,97	51,21	0,19%	1,93%	Alemanha	19,1%
202	Fabricação de produtos de madeira, cortiça e material trançado - exceto móveis	7,68	56,39	0,48%	0,80%	China	36,2%
211	Fabricação de celulose e outras pastas para a fabricação de papel	1.404,79	52,56	0,05%	1,35%	Chile	21,5%
233	Elaboração de combustíveis nucleares	1,26	76,67	0,00%		África do Sul	16,9%
234	Produção de álcool	2.185,72	100,00	0,04%	48,05%	África do Sul*	35,4%
243	Fabricação de resinas e elastômeros	1,17	57,83	0,78%	0,27%	Coreia do Sul	8,3%
245	Fabricação de produtos farmacêuticos	3,46	56,71	1,23%	0,03%	Reino Unido	16,6%
246	Fabricação de defensivos agrícolas	1,95	51,70	0,02%	0,33%	China	14,1%
248	Fabricação de tintas, vernizes, esmaltes, lacas e produtos afins	1,16	68,90	0,26%	0,01%	Espanha	14,2%
251	Fabricação de artigos de borracha	4,62	76,46	1,49%	0,19%	Japão	29,3%
252	Fabricação de produtos de plástico	1,08	62,35	0,99%	0,25%	China	21,9%
271	Produção de ferro-gusa e de ferroligas	147,84	50,26	0,04%	0,52%	Catar	80,7%
283	Forjaria, estamparia, metalurgia do pó e serviços de tratamento de metais	6,64	93,67	0,01%	0,04%	Índia	58,0%
284	Fabricação de artigos de cutelaria, de serralheria e ferramentas manuais	4,45	50,44	0,67%	0,83%	China	35,2%
289	Fabricação de produtos diversos de metal	1,46	64,27	0,92%	0,09%	China	32,1%
291	Fabricação de motores, bombas, compressores e equipamentos de transmissão	3,56	58,37	3,02%	0,41%	Alemanha	15,4%
292	Fabricação de máquinas e equipamentos de uso geral	1,29	58,42	2,63%	0,09%	Alemanha	14,2%
296	Fabricação de outras máquinas e equipamentos de uso específico	3,46	51,40	0,91%	0,03%	Itália	22,2%
301	Fabricação de máquinas para escritório	2,42	57,08	0,18%	0,00%	Alemanha	22,7%
312	Fabricação de equipamentos para distribuição e controle de energia elétrica	1,59	76,80	1,06%	0,01%	Alemanha	21,9%
313	Fabricação de fios, cabos e condutores elétricos isolados	2,04	69,11	0,74%	0,04%	Omã	10,8%
314	Fabricação de pilhas, baterias e acumuladores elétricos	2,89	62,47	0,33%		Coreia do Sul	23,3%
316	Fabricação de material elétrico para veículos - exceto baterias	1,84	74,55	0,26%	0,20%	China	31,5%
319	Fabricação de outros equipamentos e aparelhos elétricos	1,24	51,23	0,40%	0,01%	China	16,3%
322	Fabricação de aparelhos e equipamentos de telefonia e radiotelefonia e de transmissores de televisão e rádio	1,23	80,77	4,69%	0,59%	China	23,0%
331	Fabricação de aparelhos e instrumentos para usos médicos-hospitalares, odontológicos e de laboratórios e aparelhos ortopédicos	3,20	53,94	0,54%	0,18%	Alemanha	14,8%
333	Fabricação de máquinas, aparelhos e equipamentos de sistemas eletrônicos dedicados à automação industrial e controle do processo produtivo	7,19	100,00	0,07%	0,07%	Reino Unido	23,5%
342	Fabricação de caminhões e ônibus	7,79	54,42	1,42%	0,19%	Japão	31,6%
344	Fabricação de peças e acessórios para veículos automotores	7,48	75,01	1,58%	0,74%	Japão	20,4%
353	Construção, montagem e reparação de aeronaves	4,46	59,66	5,50%	4,72%	França	31,7%
361	Fabricação de artigos do mobiliário	4,26	67,58	1,03%	0,09%	China	42,8%

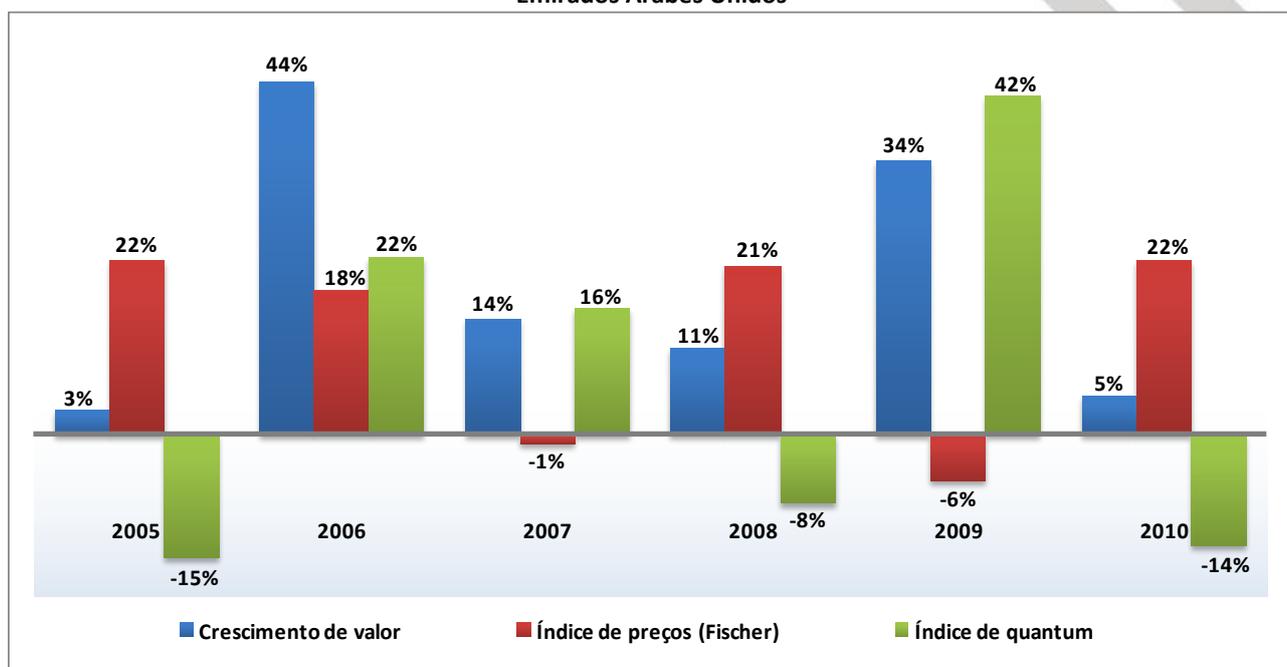
Fonte: UICC/Apex-Brasil, a partir de dados do MDIC.

* Principal fornecedor após o Brasil.

ÍNDICE DE PREÇOS E ÍNDICE DE QUANTUM

Nesse estudo, o cálculo do índice de preços e o índice de *quantum* (quantidade) medem, respectivamente, quanto o preço e a quantidade dos produtos exportados influenciam no aumento ou diminuição do valor das exportações brasileiras para o mercado dos Emirados Árabes Unidos. No período 2005-2010, conforme ilustrado no Gráfico 19, percebe-se uma grande oscilação de preços e do *quantum*, especialmente este último. O *quantum* exportado pelo Brasil para os Emirados Árabes Unidos apresentou queda em três dos seis anos examinados, em 2005, 2008 e 2010, influenciando negativamente o valor exportado pelo país. Já os preços declinaram em dois anos, em 2007 e 2009, mas em patamares inferiores aos do *quantum*. Apenas em 2006, ambos cresceram, permitindo que o valor exportado atingisse a maior expansão, de 44%. Apesar das fortes oscilações e das sucessivas quedas ora do *quantum* ora dos preços, em todo o período, houve elevação do valor exportado.

Gráfico 19 – Crescimento de Valor, Índice de Preços e Índice de Quantum das exportações brasileiras para os Emirados Árabes Unidos



Fonte: Comtrade/ONU. Elaboração UICC/Apex-Brasil.

Mesmo a crise financeira internacional, que teve seu ápice em 2009, não atrapalhou o desempenho das exportações brasileiras para o país do Oriente Médio. Por sinal, nesse ano, houve a segunda maior elevação do valor exportado pelo Brasil, com um crescimento de 34%, explicado, pelo ótimo desempenho do *quantum*, que se expandiu em 42%, em relação ao ano anterior, apesar da queda de 6% dos preços. Em 2010, com a recuperação econômica mundial, novamente os preços das exportações apresentaram um melhor desempenho, com uma elevação de 22%, embora sendo contrabalançado pela retração de 14% do quantum, levando a uma elevação de apenas 5% do valor exportado. O maior dinamismo dos preços de

exportação, em relação à quantidade exportada para os Emirados Árabes Unidos, entre 2008 e 2010, já reflete a mudança do perfil da pauta de exportação do Brasil para aquele país. Conforme foi destacado anteriormente, as exportações brasileiras se tornaram mais dependentes de produtos primários e intensivos em recursos naturais, que, à exceção de 2009, tem mostrado uma forte elevação de preços no mercado internacional.

ApexBrasil



PARTE 4

OPORTUNIDADES COMERCIAIS PARA O BRASIL NOS EMIRADOS ÁRABES UNIDOS

**INTRODUÇÃO À METODOLOGIA DE IDENTIFICAÇÃO DE OPORTUNIDADES PARA
EXPORTAÇÃO DE PRODUTOS BRASILEIROS**

As oportunidades para os exportadores brasileiros no mercado dos Emirados Árabes Unidos (EAU) foram identificadas por meio de uma metodologia desenvolvida pela Apex-Brasil que pode ser encontrada no Anexo A. Aqui são apresentados apenas os conceitos que serão utilizados mais à frente.

O primeiro passo da metodologia consiste em levantar os produtos que os EAU importaram de todo o mundo entre 2002 e 2009⁴⁶. Cruzando-se esses produtos com aqueles que o Brasil exportou⁴⁷ para os EAU nesse período, faz-se a seguinte separação:

- **Produtos brasileiros com Exportações Incipientes** – são aqueles em que:
 - a participação do Brasil nas importações dos EAU é muito baixa; e/ou
 - as exportações do Brasil para os EAU não são contínuas.⁴⁸

Para que os produtos com essas características possam ter oportunidades nos EAU, é preciso também que:

- o Brasil seja especialista⁴⁹ em sua exportação;
- exista complementaridade entre a pauta exportadora brasileira e a pauta importadora dos EAU, ou seja, este país precisa importar os produtos que o Brasil deseja exportar; e
- as importações dos EAU desses produtos estejam crescendo.

A conjunção desses requisitos indica que há chances para as exportações brasileiras desses produtos, mas elas precisam ser trabalhadas, numa estratégia de abertura do mercado dos EAU.

- **Produtos brasileiros com Exportações Expressivas** – são aqueles cuja participação nas importações dos EAU é significativa e suas vendas são contínuas. Os grupos de produtos com exportações expressivas são classificados em cinco categorias:

- ***Consolidados*** – é o caso dos grupos de produtos brasileiros que já estão bem posicionados no mercado dos EAU e têm uma situação confortável em relação aos seus principais concorrentes. A estratégia de atuação para esses grupos de produtos é a de manutenção do espaço já conquistado.

⁴⁶ É importante esclarecer que o período da análise vai de 2004 a 2009. Como 2009 foi um ano de crise, com grande queda no comércio exterior, sua irregularidade foi suavizada, neste trabalho, com a utilização de médias geométricas de três anos. Desse modo, os valores de 2009 referem-se à média dos anos 2007, 2008 e 2009. O mesmo procedimento foi adotado para os anos anteriores.

⁴⁷ Aqui se consideram os dados das importações oriundas do Brasil e realizadas pelo país analisado.

⁴⁸ Exportações contínuas são aquelas que, a partir da primeira venda efetuada, não são interrompidas em nenhum ano posterior.

⁴⁹ Na relação comercial entre dois países, o indicador de especialidade exportadora aponta se o país A é mais especialista na exportação de determinado produto do que o país B. A ideia é a de que, se um país é mais especialista do que o outro, existe oportunidade de comércio entre eles, com o país A exportando para o país B.

– **Em risco** – é o caso dos grupos de produtos brasileiros que já estiveram consolidados no mercado dos EAU e, hoje, ainda têm uma participação significativa, mas vêm perdendo, ano após ano, espaço para os concorrentes. O esforço dos exportadores brasileiros deve ser para retomar o espaço perdido ou, ao menos, reduzir a velocidade com que o Brasil perde participação para seus concorrentes;

– **Em declínio** – é o caso dos grupos de produtos brasileiros que nunca estiveram consolidados nos EAU e que vêm perdendo participação nesse mercado. Aqui as oportunidades para os exportadores brasileiros são menos interessantes;

– **A consolidar** – é o caso dos grupos de produtos brasileiros que ainda não estão consolidados nos EAU, mas que estão crescendo naquele mercado em um ritmo próximo ou superior ao dos concorrentes. Aqui estão as melhores oportunidades para os exportadores brasileiros;

– **Em desvio de comércio** - é o caso dos grupos de produtos brasileiros cujas exportações para os EAU crescem menos do que as do principal concorrente, apesar de o Brasil ser mais especialista na exportação desses produtos do que esse concorrente. Isso pode acontecer devido à existência de acordos comerciais, proximidade geográfica, entre outros fatores que privilegiam o principal concorrente brasileiro. Para se contornar o desvio de comércio, são necessários esforços que vão além da promoção comercial.

A Tabela 10 demonstra que, nas vendas do Brasil para os EAU, predominam os produtos com exportações incipientes (96,7%), em comparação com os classificados como exportações expressivas (3,3%). Os primeiros contemplam apenas 190 códigos do Sistema Harmonizado (SH),⁵⁰ e os segundos, 5.496, ainda que o valor das importações dos EAU procedentes do Brasil na categoria de exportações expressivas (US\$ 1,5 bilhão) seja bastante superior ao das incipientes (US\$ 237 milhões).

Tabela 10 - Classificação das exportações dos produtos brasileiros importados pelos EAU

⁵⁰ Sistema Harmonizado de Designação e de Codificação de Mercadorias (SH), que utiliza descrições e códigos aceitos internacionalmente para a classificação de mercadorias. Mais detalhes disponíveis em: <http://www.desenvolvimento.gov.br/sitio/interna/interna.php?area=5&menu=1090>.

Classificação	Nº de SH6	Nº de SH6 (%)	Importações totais dos EAU país – 2009 (US\$)	Importações totais dos EAU em 2009 (%)	Importações dos EAU provenientes do Brasil – 2009 (US\$)	Importações dos EAU provenientes do Brasil - 2009 (%)
Expressivo	190	3,3	7.207.339.037	5,2	1.534.676.322	86,6
Incipiente	5496	96,7	130.473.245.025	94,8	237.312.113	13,4
Total	5686	100,0	137.680.584.062	100,0	1.771.988.435	100,0

Fonte: Elaborada pela UICC Apex-Brasil a partir de dados do Comtrade.

A fim de apresentar as oportunidades de exportação para o mercado dos EAU, os grupos de produtos brasileiros foram organizados em cinco grandes complexos: 1) *Alimentos, bebidas e agronegócios*; 2) *Casa e construção*; 3) *Máquinas e equipamentos*; 4) *Moda*; e 5) *Multissetorial e Outros* (são enquadrados neste último aqueles produtos que permeiam mais de um complexo ou não se encaixam especificamente em nenhum). Em cada complexo são apresentados os grupos com exportações incipientes e expressivas.

Os mercados árabes oferecem excelentes oportunidades para o complexo “alimentos, bebidas e agronegócios”.

Para ampliar a chance de sucesso, os produtos brasileiros devem se adequar à cultura e aos regulamentos desses mercados, tais como: etiqueta em árabe com nome e código do importador; restrições à carne de porco (não permitida na alimentação muçulmana); obtenção da certificação *halal* sempre que o produto esteja relacionado a algum procedimento que envolva o abate de animais (mesmo que seja apenas um ingrediente do produto final processado); e preferência pela gordura vegetal em vez da animal, no caso de alimentos processados ou pré-prontos.

Em relação aos hábitos alimentares na região, observa-se forte consumo de sucos, frutas, mel, geleias, iogurtes e outros derivados de leite, além de ovos. Nas gôndolas dos supermercados, destaca-se a presença de diversos tipos de queijos, originados de várias partes do mundo, sendo os fornecidos pelos europeus muito apreciados pelos consumidores árabes.

Em relação às carnes, a mais apreciada na região é a de frango, produto com o qual o Brasil ocupa posição consolidada. O mesmo ainda não ocorre com a carne bovina. Nesse caso, observa-se que, embora os árabes percebam a qualidade da carne bovina brasileira, optam por comprar esse produto de outros fornecedores, motivados, aparentemente, pelo preço. Na comparação com a carne de frango, a carne bovina enfrenta desafios maiores para a realização de negócios, tendo em vista o maior tempo necessário entre o pedido e a entrega no contexto da cadeia produtiva.

Alguns fatores podem influenciar no sucesso dos negócios de alimentos e bebidas no mercado árabe, especialmente no Golfo Árabe. São eles:

- a imagem do Brasil, que é bastante positiva nos países do Golfo; futebol é o tema mais lembrado pelos árabes, seguido pelo reconhecimento da cultura brasileira de tolerância religiosa, que auxilia na percepção de “país amigo”, além de aspectos relacionados à riqueza natural e do reconhecimento da expressiva posição brasileira entre os chamados “países emergentes”;
- a importância de uma marca forte na região, que não necessariamente deva explicitar a origem brasileira;
- a marca e a empresa (elementos totalmente distintos no mundo árabe);

- uma boa estratégia de marca, que pode ser capaz de compensar o custo e garantir o lucro;
- os habitantes da região, que são mais emocionais e estão envolvidos na "luta árabe";
- a introdução de alimentos com "sabor global", que aumenta a chance de sucesso do produto (ex.: carne de frango, limão).

Algumas características das oportunidades observadas para o setor de serviços, particularmente para a estruturação de franquias de alimentação, são as seguintes:

- o sabor brasileiro, que deve ser reconhecível; não deve ser tão condimentado/apimentado como o indiano;
- a forte presença de marcas internacionais de *fast food*;
- a avaliação da utilização dos aspectos positivos da imagem do Brasil na região;
- o bom conhecimento sobre o Brasil por parte dos executivos árabes.

É essencial observar que existem algumas facilidades e também obstáculos para importar produtos do Brasil. São eles:

- a região o Golfo é dependente da importação de alimentos;
- a reputação dos produtos alimentícios brasileiros é muito boa;
- os executivos árabes têm grande predisposição para fazer negócios;
- os executivos árabes gostam de barganhar; assim, os empresários brasileiros devem estar preparados para lidar com essa cultura;
- a concorrência está muito presente, uma vez que o Brasil não é a única alternativa no negócio de alimentos (Austrália e Nova Zelândia, bem como fornecedores da África são bem vistos na região – e não apenas os da Europa);
- a dificuldade de comunicação dos executivos árabes com as empresas brasileiras; devido a isso, muitas vezes, os negócios são realizados com terceiros para a compra dos próprios produtos brasileiros;
- a percepção dos executivos árabes de que as empresas brasileiras preferem vender para o mercado interno, no Brasil, a vender para o mercado internacional;

- a percepção dos executivos árabes de que as empresas brasileiras não estão preparadas para operar no mercado internacional;
- a percepção dos executivos árabes de que o mercado brasileiro não é aberto para empresas estrangeiras;
- a percepção de que o frete aéreo do Brasil para outros países é muito caro, havendo a necessidade de ampliar voos regulares do Brasil para os países árabes;
- a percepção dos executivos árabes de que os produtos brasileiros são muito caros, não permitindo boa margem de lucro a não ser que a compra desses produtos seja realizada em grande volume;
- a preferência de muitas empresas da região do Golfo (Catar, Kuwait, EAU) por manter contato por e-mail em vez de contato direto, embora na Arábia Saudita o contato direto seja uma premissa importante para fechar negócios.

Em síntese, entre os fatores-chave para as empresas brasileiras obterem êxito no acesso ao mercado árabe, podem ser citados:

- foco na marca com compromisso de longo prazo;
- explicitação do comprometimento da estratégia empresarial com o mercado (por exemplo, a versão do *site* da empresa em inglês é pré-requisito, mas se o mercado árabe for muito importante para o negócio, o ideal é que haja uma versão do *site* também em árabe);
- atenção às necessidades locais (adaptação);
- seleção de um bom distribuidor (colocar o produto por meio do distribuidor e não para o distribuidor), sendo comum que, em cada mercado, seja utilizado um distribuidor próprio, enquanto Dubai é mantido como um *hub* logístico;
- utilização do conhecimento local (a empresa brasileira tem apenas o conhecimento do seu produto e como produzi-lo);
- definição dos pilares da estratégia de *marketing*: diferenciar o Brasil, veicular a sua imagem como um país amigo do povo árabe e tolerante às religiões.

Uma das principais tendências do mercado árabe, especialmente observada nos EAU, é o consumo de produtos orgânicos.⁵¹ A rede de lojas Organic Cafe and Supermarket,⁵² em Dubai, é uma das referências dessa tendência na região. Além dessa empresa, outras estão surgindo em Dubai (a exemplo da Baker&Spice, rede de supermercados que iniciou uma recente seção exclusiva para orgânicos na cidade), e em Abu Dhabi, como a Mazaraa.⁵³

Os EAU possuem alguma produção orgânica⁵⁴ que inclui itens como legumes, vegetais e frutas frescas. Em Abu Dhabi, fazendas de produção de orgânicos já são uma realidade, a exemplo da “Abu Dhabi Organic Farm” e da “Nazwa Organic Farm”.⁵⁵ O país, assim como outros do Golfo Árabe, demonstra crescente preocupação com alimentação saudável, nutritiva, isenta de agrotóxicos, e que seja proveniente de fornecedores com responsabilidade socioambiental.

Tendo em vista a característica dos EAU de distribuidor para a região, vale observar que as oportunidades para alimentos saudáveis estão presentes também em países vizinhos. De acordo com o Research Institute of Organic Agriculture (FIBL),⁵⁶ Tunísia, Arábia Saudita e Egito estão entre os maiores produtores de alimentos orgânicos do mundo árabe, sendo o Egito o mercado mais maduro para orgânicos, pois instituiu políticas nacionais de incentivo - não só à produção de orgânicos, como também ao consumo - por meio de organizações que fazem a promoção dos benefícios de tais produtos aos consumidores e agricultores do país desde a década de 1970. No caso da Arábia Saudita, mesmo com políticas recentes, já se observam avanços, como a aquisição de selos orgânicos por marca consolidada no mercado de alimentos saudita, a Al Watania⁵⁷, bem como estabelecimentos específicos como a *Organic Food-SA* e a *Bio-Best*.⁵⁸

⁵¹ As informações utilizadas na introdução deste capítulo foram obtidas a partir do documento interno da Apex-Brasil *Relatório da Missão de Inteligência Comercial ao Golfo Árabe (Arábia Saudita, Kuwait, Catar e Emirados Árabes Unidos)*, de 11 a 27 de novembro de 2011.

⁵² Uma lista com informações sobre a empresa, os preços, os produtos e os serviços disponíveis pode ser encontrada em http://www.organicfoodsandcafe.com/index.php?page=shop.browse&category_id=7&option=com_virtuemart&Itemid=83&vmcchk=1&Itemid=83.

⁵³ Mais informações sobre este estabelecimento em: <http://www.goumbook.com/tag/mazaraa>.

⁵⁴ Algumas notícias publicadas em sites locais: www.organicportal.info/index.php/home-mainmenu-1/news-mainmenu-2/1-latest/1899-news-united-arab-emirates-dubai-hundreds-flock-to-new-organic-market.html e www.thenational.ae/thenationalconversation/editorial/an-organic-wave.

⁵⁵ Mais informações sobre tais fazendas estão disponíveis em: <http://www.ameinfo.com/116119.html>.

⁵⁶ Artigo traduzido do árabe para o inglês disponível em: http://translate.googleusercontent.com/translate_c?hl=pt-BR&rurl=translate.google.com&sl=ar&tl=en&u=http://www.alriyadh.com/2011/12/11/article690538.html&usg=ALkJrhgkS66iXpYsALyd8_euJQKTVNj8KA.

⁵⁷ Mais informações sobre este estabelecimento em: <http://www.watania-agri.com/headoffice.asp>

⁵⁸ Mais informações sobre este estabelecimento em: www.organicfood-sa.com e http://www.bio-best.com/about_us.asp

OPORTUNIDADES PARA OS PRODUTOS BRASILEIROS DO COMPLEXO ALIMENTOS, BEBIDAS E AGRONEGÓCIOS NOS EMIRADOS ÁRABES UNIDOS

PRODUTOS BRASILEIROS COM EXPORTAÇÕES INCIPIENTES PARA OS EAU

No complexo *Alimentos, Bebidas e Agronegócios* foram identificadas oportunidades que ainda não são exploradas ou que são trabalhadas de modo inicial para produtos brasileiros no mercado dos EAU. Daí o termo *incipiente* para designar os produtos com essas características.

Os produtos enquadrados nos grupos listados na Tabela 11, embora classificados em exportações *incipientes*, devem ser considerados com reais oportunidades para melhoria de desempenho no mercado dos EAU, sempre levando em consideração as possibilidades de distribuição nos países circunvizinhos pelas facilidades logísticas existentes nesse mercado.

Tabela 11 - Grupos de produtos brasileiros com exportações incipientes para os EAU

Grupo de produtos	Nº de produtos (SH6) no grupo	Valor das importações dos Emirados Árabes Unidos 2009 (US\$)	Crescimento* das importações dos Emirados Árabes Unidos 2004 – 2009 (%)
Cereais em grão e esmagados	49	1.362.424.876	24,30
Leite e derivados	23	564.772.229	13,62
Massas alimentícias e preparações alimentícias	68	845.320.016	15,20

Fonte: Elaborada pela UICC Apex-Brasil a partir de dados do Comtrade.

Destacam-se, entre os produtos aqui classificados, tanto pelo valor das importações de 2009 como pela taxa média anual de crescimento das importações do mercado no período 2004-2009, *Outros queijos*, com US\$ 46,4 milhões de importações e crescimento de 19,5%; *Arroz quebrado*, com importações de US\$ 6,1 milhões e crescimento de 45,6%; *Amendoins preparados ou conservados*, com US\$ 17,7 milhões importados e crescimento de 12,9%; e *Preparações para caldos e sopas*, com US\$ 10,1 importados e 17,3% de crescimento.

PRODUTOS BRASILEIROS COM EXPORTAÇÕES EXPRESSIVAS PARA OS EAU

Ao contrário das *exportações incipientes*, em que os produtos brasileiros estão em estágios iniciais de inserção no mercado, as *exportações expressivas*, como o próprio nome indica, já atingiram maior grau de maturidade no país importador, são mais constantes ao longo do tempo e já têm participação de mercado minimamente significativa.

Para esse complexo, as *exportações expressivas*⁵⁹ encontram-se em cinco situações: *consolidada*, *a consolidar*, *em declínio*, *em risco* e *em desvio de comércio*.

As exportações expressivas *a consolidar* reúnem aqueles casos em que o Brasil já tem boa parcela de mercado e em que as exportações nacionais crescem em um ritmo próximo ou superior ao dos concorrentes. Nesse cenário, há grande chance de os exportadores aumentarem sua presença no país importador.

As exportações denominadas *consolidadas* são aquelas em que a participação brasileira no mercado já é significativa, e o Brasil goza de ritmo de crescimento igual ou superior à média verificada para os demais concorrentes. A estratégia de atuação para esses grupos de produtos é a de manutenção do espaço já conquistado.

Por outro lado, são considerados *em declínio* os produtos que nunca chegaram a se estabelecer no mercado dos EAU e que nele vêm perdendo espaço. Seriam as oportunidades mais difíceis de serem exploradas, porque o quadro desfavorável inicial precisaria ser revertido.

Os grupos de produtos classificados como *em risco*, por sua vez, já estiveram consolidados no mercado dos EAU e ainda apresentam participação significativa, muito embora venham perdendo espaço ano após ano. Para eles, uma nova estratégia de posicionamento deveria ser posta em prática a fim de reconquistar o espaço perdido ou de, ao menos, reduzir a rapidez com que o Brasil perde participação naquele mercado para seus concorrentes.

Por fim, os grupos de produtos identificados como *em desvio de comércio* incluem aqueles em que o Brasil possui vantagens de especialização no comércio mundial, ao contrário de seu principal concorrente. Apesar disso, a taxa de crescimento média das exportações brasileiras é inferior à verificada para seus concorrentes, e o país posiciona-se com uma fatia de mercado pouco relevante no país abordado. Isso denota que há algum elemento não determinado pela simples observação dos fluxos comerciais globais, tais como acordos comerciais, favorecendo o principal concorrente do Brasil naquele mercado.

⁵⁹ Para verificar quais foram os SH6 considerados *expressivos*, consulte o Anexo C.

A. Produtos brasileiros com presença A CONSOLIDAR E CONSOLIDADA nos EAU

As importações dos EAU dos grupos de produtos classificados como *a consolidar* e *consolidados* alcançaram pouco mais de US\$ 1 bilhão em 2009. A participação média do Brasil nessas importações foi de 38,7%.

Pelas características de distribuição do mercado dos EAU, considera-se que os produtos importados por esse país alcancem também toda a região circunvizinha.

Destacam-se, nesse contexto, entre os grupos de produtos *consolidados*, considerando o tamanho do mercado importador e a participação brasileira em 2009, carne de frango *in natura* (76,5%), fumo em folhas (58,7%), leite e derivados (55,8%) e carne de boi *in natura* (30,1%).

Já entre os grupos de produtos *a consolidar*, destacam-se, também considerando o tamanho do mercado e a participação brasileira, cereais em grãos e esmagados (21,6%), óleo de soja em bruto (19,8%) e limões e limas frescas ou secas (10,4%).

A Tabela 12 contém detalhes sobre os produtos enquadrados nas classificações em análise.

Tabela 12 - Grupos de produtos brasileiros com exportações expressivas para os EAU e presença a consolidar e consolidada nesse país

Subgrupo de produtos	Nº de produtos (SH6) no grupo	Valor das importações dos Emirados Arábes Unidos 2009 (US\$)	Valor das exportações brasileiras para os Emirados Arábes Unidos 2009 (US\$)	Crescimento* das exportações brasileiras para os Emirados Arábes Unidos 2004-2009 (%)	Participação brasileira nas importações dos Emirados Arábes Unidos 2009 (%)	Crescimento* das exportações dos concorrentes do Brasil nos Emirados Arábes Unidos 2004-2009 (%)	Principal concorrente do Brasil no mercado dos Emirados Arábes Unidos 2009	Participação do principal concorrente nas importações dos Emirados Arábes Unidos 2009 (%)	Classificação das exportações brasileiras para os Emirados Arábes Unidos
Café cru	1	15.333.479	3.561.724	15,99	23,23	14,26	Índia	26,18	A consolidar
Carne de peru <i>in natura</i>	2	2.868.164	1.712.564	24,56	59,71	4,00	Estados Unidos	39,61	A consolidar
Cereais em grão e esmagados	1	71.110.727	15.393.017	54,50	21,65	13,91	Estados Unidos	26,78	A consolidar
Chá, mate e especiarias	1	11.667.053	4.008.265	19,85	34,36	5,32	Cingapura	24,32	A consolidar
Demais carnes	3	1.564.408	361.159	52,84	23,09	5,84	França	35,35	A consolidar
Demais carnes de aves industrializadas	1	9.340.948	754.761	142,42	8,08	43,69	Malásia	82,14	A consolidar
Demais frutas	1	16.077.373	300.646	16,65	1,87	8,81	Paquistão	33,85	A consolidar
Demais produtos de café	1	25.804.587	4.763.668	26,79	18,46	19,13	Alemanha	28,79	A consolidar
Demais sucos	1	1.175.172	-	-100,00	0,00	12,12	Espanha	33,25	A consolidar
Lagosta congelada	1	2.129.568	285.582	1411,51	13,41	40,79	Vietnã	41,08	A consolidar
Limões e limas, frescas ou secas	1	28.605.999	2.981.704	117,64	10,42	21,06	África do Sul	47,65	A consolidar
Massas alimentícias e preparações alimentícias	3	15.758.490	394.171	11,81	2,50	29,90	Estados Unidos	60,80	A consolidar
Óleo de soja em bruto	1	82.867.696	16.450.913	68,12	19,85	96,95	Argentina	70,66	A consolidar
Outros produtos de origem animal	3	1.356.539	803.243	77,54	59,21	9,27	Índia	11,25	A consolidar
Sementes oleaginosas (exceto soja), plantas ind. e med., gomas e sucos, extratos vegetais	1	2.630.800	997.120		37,90	27,04	Estados Unidos	24,75	A consolidar
Suco de laranja congelado	1	12.076.913	2.715.126	87,66	22,48	24,50	Estados Unidos	61,67	A consolidar
Álcool etílico	1	19.995.605	9.607.989	-24,51	48,05	7,61	África do Sul	35,36	Consolidado
Carne de boi <i>in natura</i>	3	136.962.694	41.290.997	22,23	30,15	16,70	Índia	24,78	Consolidado
Demais carnes bovinas	4	3.025.491	808.240	15,86	26,71	37,05	Austrália	41,52	Consolidado
Carne de frango <i>in natura</i>	2	412.480.282	315.441.441	23,40	76,47	24,35	Estados Unidos	9,71	Consolidado
Demais carnes de aves	2	3.512.792	1.990.894	40,32	56,68	18,48	França	13,17	Consolidado
Carne de suíno <i>in natura</i>	3	15.396.834	10.625.520	26,38	69,01	11,28	Canadá	7,49	Consolidado
Demais carnes suínas	2	1.278.590	835.366	85,01	65,33	9,09	Países Baixos / Holanda	13,10	Consolidado
Fumo em folhas	2	44.476.479	26.093.063	65,68	58,67	23,85	Zimbábue	14,89	Consolidado
Fumo manufaturado	1	385.847	385.796	42,76	99,99	-78,07	Uganda	0,01	Consolidado
Leite e derivados	4	51.864.296	28.931.373	130,16	55,78	-1,64	Omã	12,33	Consolidado
Carne de boi industrializada	2	36.438.621	15.623.300	26,78	42,88	15,74	Dinamarca	10,99	Consolidado
Carne de frango industrializada	1	13.858.037	4.973.267	12,43	35,89	10,11	Países Baixos / Holanda	23,75	Consolidado

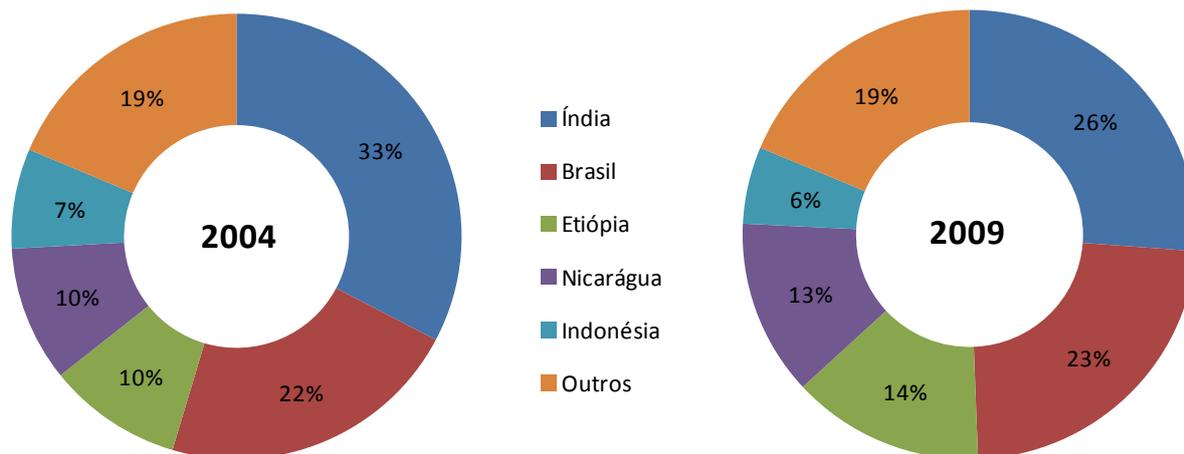
Fonte: Elaborada pela UICC Apex-Brasil a partir de dados do Comtrade.

Nota: *Taxa média anual.

- **Café cru**

A principal oportunidade para o Brasil nas importações dos EAU de *Café cru* se concentrou no *Café não torrado, não descafeinado*. As importações desse produto pelos EAU alcançaram o valor de US\$ 15,3 milhões em 2009. A Índia foi o principal fornecedor, seguida pelo Brasil, com, respectivamente, 26% e 23% de participação, conforme o Gráfico 20.

Gráfico 20 - Evolução da participação de mercado dos principais fornecedores de *Café cru* para os EAU (2004 e 2009)



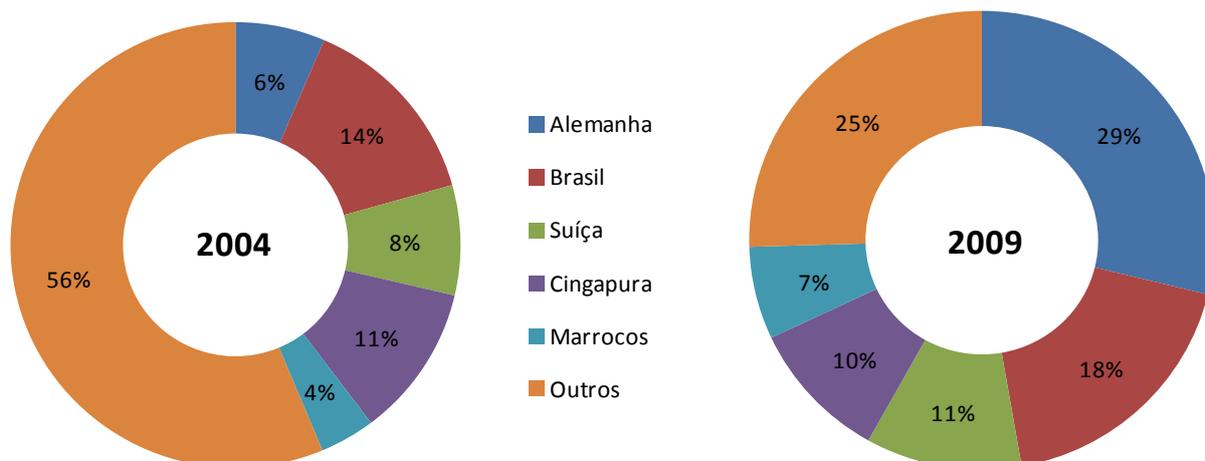
Fonte: Elaborado pela UICC Apex-Brasil a partir de dados do UN Comtrade.

- **Demais produtos de café**

Nas exportações do grupo *Demais produtos de café* do Brasil para os EAU, a Alemanha lidera as vendas, tendo evoluído de uma participação de 6%, em 2004, para 29% em 2009, ultrapassando o Brasil, que se manteve em segundo lugar nesse mesmo período, mesmo movimentando-se positivamente de uma participação de 14% para 18%, conforme o Gráfico 21. As importações desse grupo de produtos pelos EAU alcançaram US\$ 25,8 milhões em 2009.

As exportações brasileiras para os EAU desse grupo de produtos se referem a *Extratos, essências e concentrados de café*, tendo atingido US\$ 4,8 milhões em 2009, com taxa média de crescimento anual de 26,8% no período 2004-2009.

Gráfico 21 - Evolução da participação de mercado dos principais fornecedores de *Demais produtos de café* para os EAU (2004 e 2009)



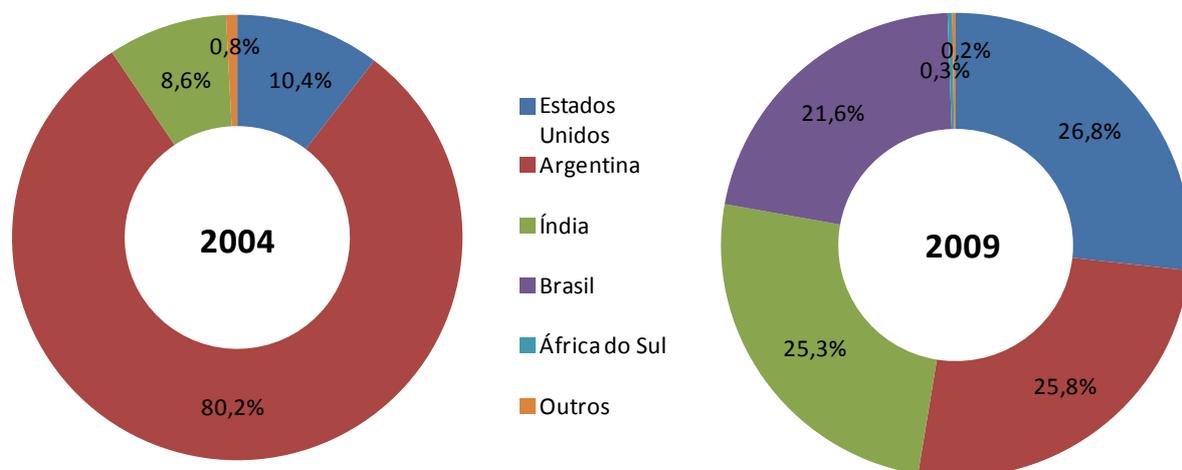
Fonte: Elaborado pela UICC Apex-Brasil a partir de dados do UN Comtrade.

- **Cereais em grãos e esmagados**

No grupo de produtos *Cereais em grãos e esmagados*, observa-se um aumento expressivo da participação de mercado das vendas dos Estados Unidos para os EAU, de 10,4% para 26,8%, entre 2004 e 2009. O mesmo ocorre com a Índia, que passou de 8,6% para 25,3% de participação, enquanto a Argentina, no mesmo período, sofreu uma forte queda, de 80,2% para 25,8%, conforme o Gráfico 22. As importações dos EAU foram de US\$ 71,2 milhões em 2009.

As vendas brasileiras para o mercado em análise, em 2009, foram de US\$ 15,4 milhões, correspondentes, em sua totalidade, ao subgrupo *Milho, exceto para semeadura*, com taxa média de crescimento anual de 54,5% no período 2004-2009, não tendo sido registradas exportações do Brasil para o mercado em questão no primeiro ano dessa série.

Gráfico 22 - Evolução da participação de mercado dos principais fornecedores de *Cereais em grãos e esmagados* para os EAU (2004 e 2009)

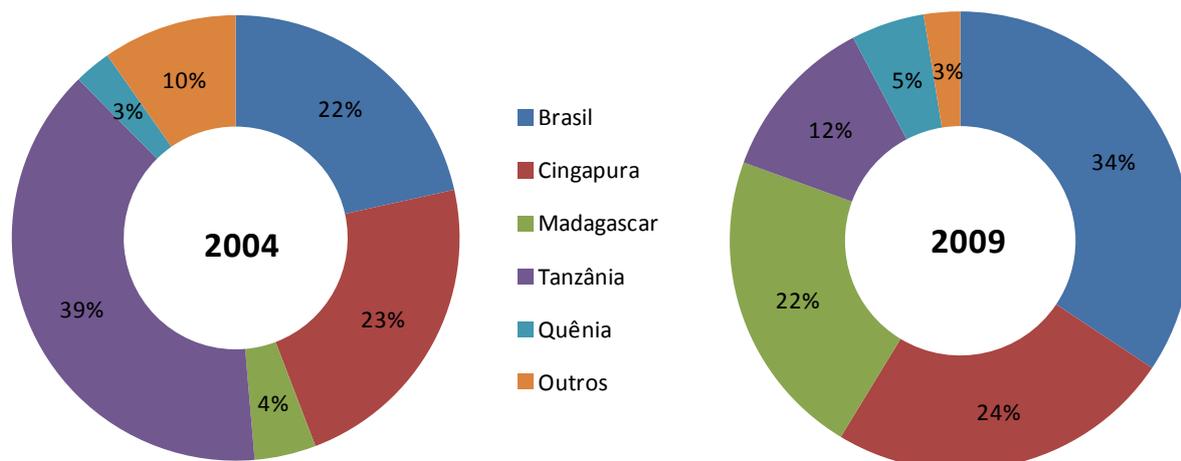


Fonte: Elaborado pela UICC Apex-Brasil a partir de dados do UN Comtrade.

- **Chá, mate e especiarias**

As oportunidades para *Chá, mate e especiarias* estão concentradas no produto *Cravo-da-índia*. O total importado pelos EAU, em 2009, foi de US\$ 11,7 milhões. O Brasil lidera as vendas, com participação de 34%, seguido pelas exportações de Cingapura e Madagascar, com, respectivamente, 24% e 22% de participação, conforme o Gráfico 23. As exportações desse grupo obtiveram taxa média de crescimento anual de 19,85% no período 2004-2009.

Gráfico 23 - Evolução da participação de mercado dos principais fornecedores de *Chá, mate e especiarias* para os EAU (2004 e 2009)



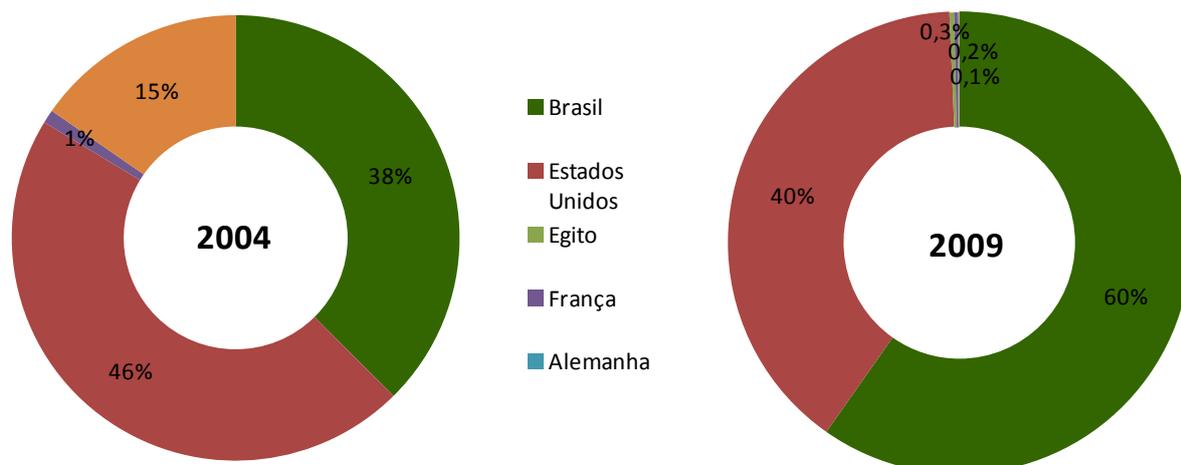
Fonte: Elaborado pela UICC Apex-Brasil a partir de dados do UN Comtrade.

- **Carne de peru in natura**

Os EAU importaram US\$ 2,9 milhões em produtos do grupo *Carne de peru in natura* em 2009. O Brasil obteve 60% de participação nesse mercado, seguido pelos Estados Unidos, com 40% de participação, conforme o Gráfico 24. Comparando-se as participações de mercado de 2009 com as de 2004, observa-se que as compras do mercado em análise passaram a se concentrar nesses dois fornecedores, em detrimento dos demais.

Nesse grupo, 82% das exportações brasileiras referiram-se ao subgrupo *Carnes de peruas e de perus, da espécie doméstica, em pedaços e miudezas comestíveis, congeladas*, que obteve taxa média de crescimento anual, entre 2004 e 2009, de 36%.

Gráfico 24 - Evolução da participação de mercado dos principais fornecedores de *Carne de peru in natura* para os EAU (2004 e 2009)



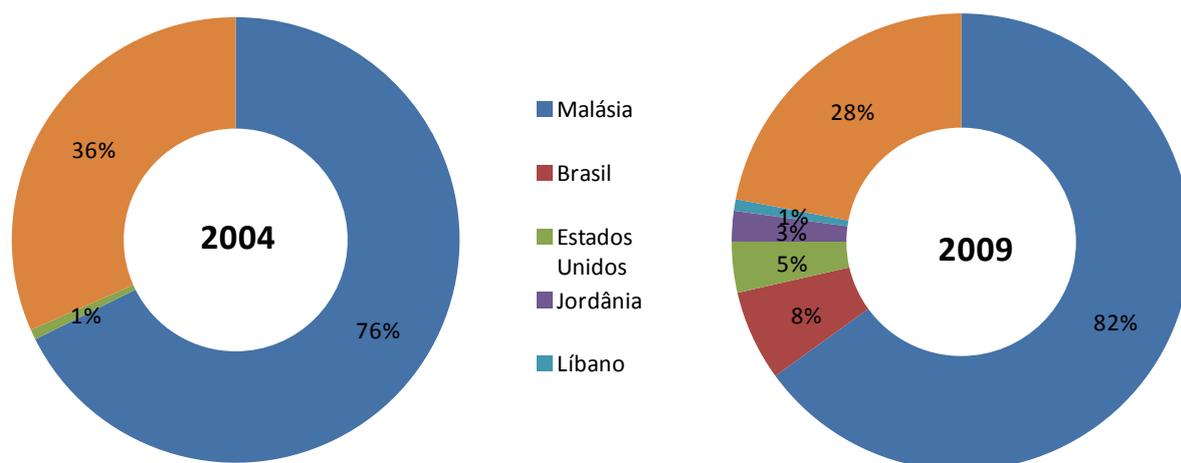
Fonte: Elaborado pela UICC Apex-Brasil a partir de dados do UN Comtrade.

- **Demais carnes de aves industrializadas**

O mercado dos EAU do grupo *Demais carnes de aves industrializadas* importou US\$ 9,3 milhões em 2009. Nesse ano, os produtos da Malásia obtiveram participação de 82%, dando continuidade à liderança observada desde 2004, conforme o Gráfico 25.

As exportações brasileiras, que, nesse grupo, referem-se ao subgrupo *Preparações alimentícias e conservas de patos, gansos e galinhas d'angola*, iniciaram a partir de 2006 e vêm obtendo resultados expressivos desde então, com crescimento médio, entre 2004 e 2009, de 142,4%.

Gráfico 25 - Evolução da participação de mercado dos principais fornecedores de *Demais carnes de aves industrializadas* para os EAU (2004 e 2009)

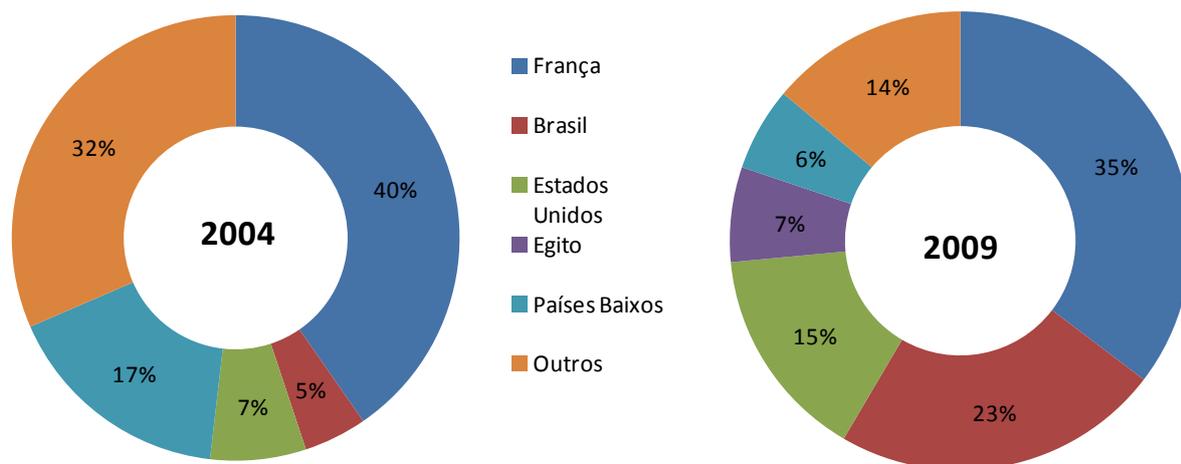


Fonte: Elaborado pela UICC Apex-Brasil a partir de dados do UN Comtrade.

- **Demais carnes**

As importações dos EAU do grupo *Demais carnes* alcançaram US\$ 1,6 milhão em 2009. Nesse ano, a França manteve-se à frente entre os principais fornecedores, com 35% de participação. Contudo, a participação dos produtos brasileiros – que se refere basicamente ao subgrupo *Carnes e miudezas comestíveis de outros animais, frescas, refrigeradas ou congeladas* – vem aumentando expressivamente, tendo crescido à taxa média anual de 52,8%, no período 2004-2009, até alcançar a participação de 23% no último ano da série analisada, conforme o Gráfico 26.

Gráfico 26 - Evolução da participação de mercado dos principais fornecedores de *Demais carnes* para os EAU (2004 e 2009)

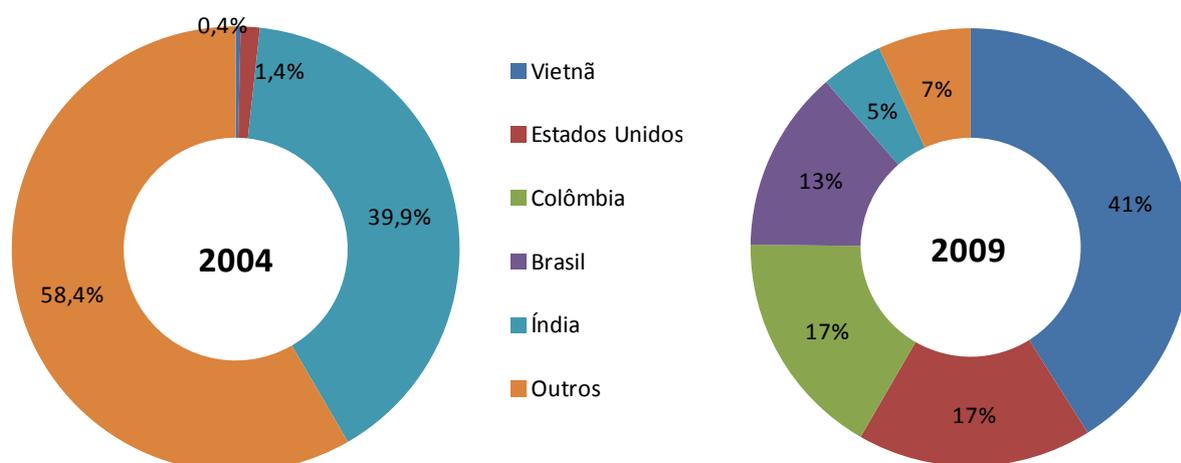


Fonte: Elaborado pela UICC Apex-Brasil a partir de dados do UN Comtrade.

- **Lagosta congelada**

As importações dos EAU do grupo *Lagosta congelada* alcançaram US\$ 2,1 milhões em 2009. O Vietnã liderou as vendas, com 41% de participação, seguido pelos Estados Unidos e pela Colômbia, ambos com 17% de participação. O Brasil, com 13% de participação, iniciou as exportações desse grupo para o mercado em análise, em valores significativos, apenas em 2008. O Gráfico 27 permite observar a concentração das vendas dos fornecedores citados, em contraposição à queda de participação da Índia e de Outros competidores, na comparação entre 2004 e 2009.

Gráfico 27 - Evolução da participação de mercado dos principais fornecedores de *Lagosta congelada* para os EAU (2004 e 2009)



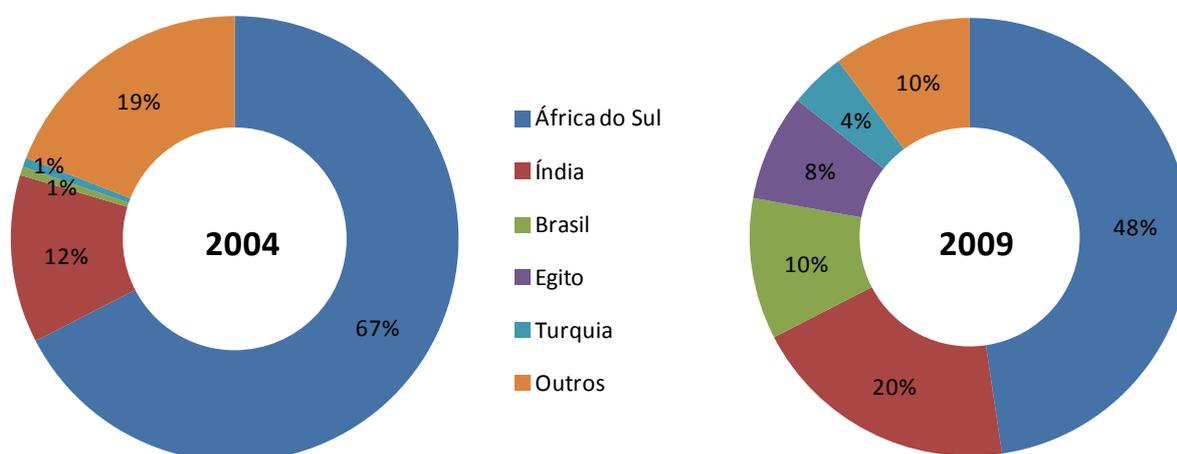
Fonte: Elaborado pela UICC Apex-Brasil a partir de dados do UN Comtrade.

- **Limões e limas, frescos ou secos**

As importações dos EAU desses produtos totalizaram, em 2009, US\$ 28,6 milhões, tendo como principal fornecedor a África do Sul, com 48% de participação, seguida pela Índia.

Confirmando o forte consumo de frutas cítricas na região, a exportação brasileira desses produtos para o mercado dos EAU tem aumentado consistente e expressivamente, com taxa de crescimento médio anual de 118%, ao longo do período 2004-2009, resultando em participação de 10% no ano final da série analisada, conforme o Gráfico 28.

Gráfico 28 - Evolução da participação de mercado dos principais fornecedores de *Demais frutas* para os EAU (2004 e 2009)



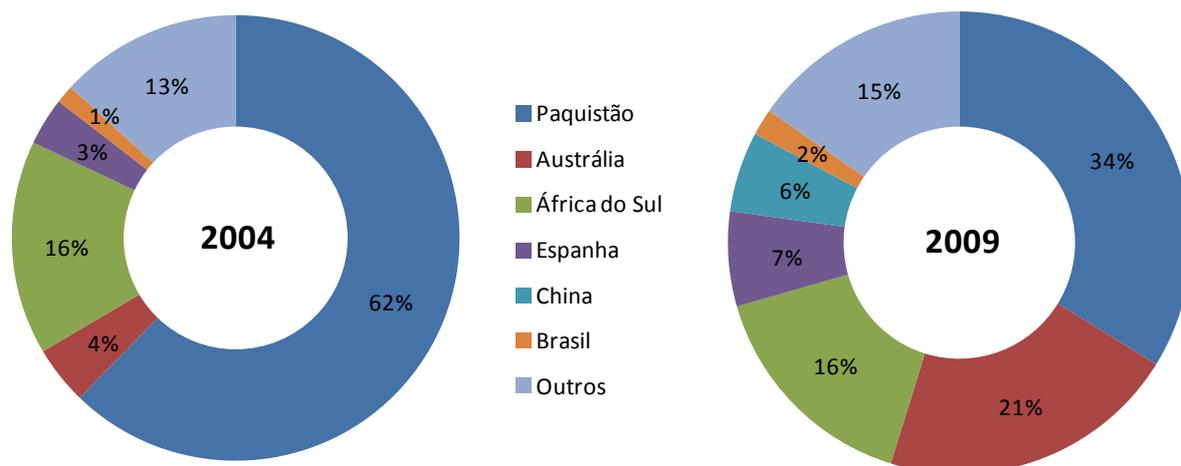
Fonte: Elaborado pela UICC Apex-Brasil a partir de dados do UN Comtrade.

- **Demais frutas**

Os EAU importaram US\$ 16,1 milhões do grupo *Demais frutas* em 2009. As oportunidades concentraram-se no subgrupo *Tangerinas, mandarinas, satsumas; clementinas "wilkins" e outros cítricos híbridos e semelhantes, frescos ou secos*.

O Paquistão liderou as vendas para o mercado dos EAU, em 2009, com participação de 34%, seguido pela Austrália, com participação de 21%. Nesse ano, o Brasil obteve participação de 2%, levemente superior a 2004, com taxa média de crescimento anual de 17% entre 2004 e 2009, conforme o Gráfico 29.

Gráfico 29 - Evolução da participação de mercado dos principais fornecedores de *Demais frutas* para os EAU (2004 e 2009)



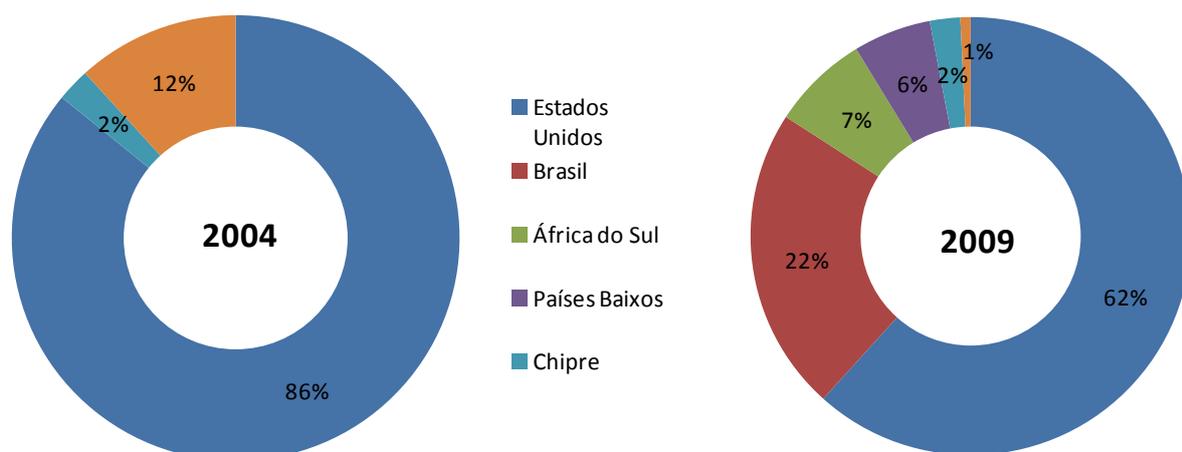
Fonte: Elaborado pela UICC Apex-Brasil a partir de dados do UN Comtrade.

- **Suco de laranja congelado**

Os EAU importaram US\$ 12,1 milhões do grupo *Suco de laranja congelado*, em 2009, correspondente ao subgrupo *Sucos de laranjas, congelados, não fermentados*, tendo como principal fornecedor os Estados Unidos, com 62% de participação, seguido pelo Brasil, com 22%, conforme o Gráfico 30.

Assim como o consumo de frutas cítricas, também é forte o consumo de sucos ou misturas de sucos na região. A exportação brasileira dos produtos em análise para o mercado dos EAU obteve taxa média de crescimento anual de 88%, no período 2004-2009.

Gráfico 30 - Evolução da participação de mercado dos principais fornecedores de Suco de laranja congelado para os EAU (2004 e 2009)

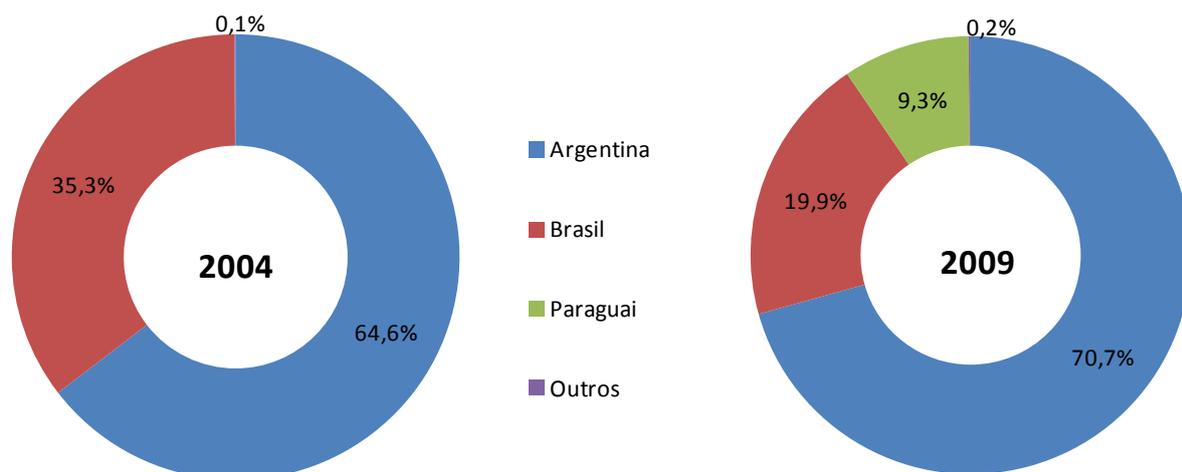


Fonte: Elaborado pela UICC Apex-Brasil a partir de dados do UN Comtrade.

- **Óleo de soja em bruto**

As importações dos EAU do grupo *Óleo de soja em bruto* totalizaram, em 2009, US\$ 82,9 milhões, tendo como principal fornecedor a Argentina, com participação de 70,7%, seguida pelo Brasil, com 19,9% de participação, conforme Gráfico 31. Embora se observe uma queda de participação de 35,3% para 19,9%, no período 2004-2009, o valor das vendas brasileiras aumentou consideravelmente, de US\$ 1,2 milhão para US\$ 16,4 milhões, no mesmo período, o que corresponde à taxa média de crescimento anual de 68%.

Gráfico 31 - Evolução da participação de mercado dos principais fornecedores de Óleo de soja em bruto para os EAU (2004 e 2009)



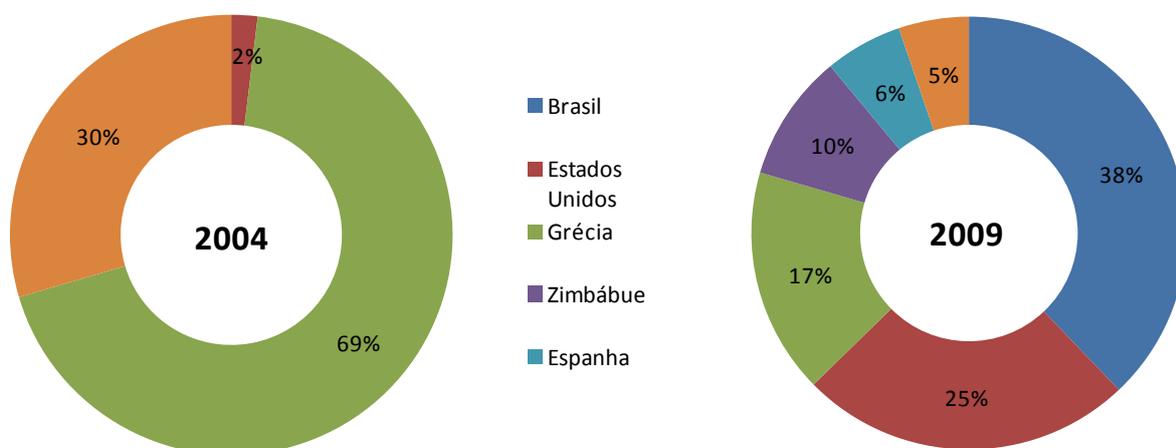
Fonte: Elaborado pela UICC Apex-Brasil a partir de dados do UN Comtrade.

- **Sementes oleaginosas (exceto soja)**

As importações dos EAU do grupo *Sementes oleaginosas (exceto soja)* totalizaram, em 2009, US\$ 2,6 milhões, tendo como principal fornecedor o Brasil, com 38% de participação, seguido pelos Estados Unidos, com 25%, conforme o Gráfico 32.

As exportações brasileiras desses produtos concentraram-se no subgrupo *Sementes de algodão, mesmo trituradas* e foram registradas, na série analisada, apenas no ano de 2009.

Gráfico 32 - Evolução da participação de mercado dos principais fornecedores de *Sementes oleaginosas (exceto soja)* para os EAU (2004 e 2009)

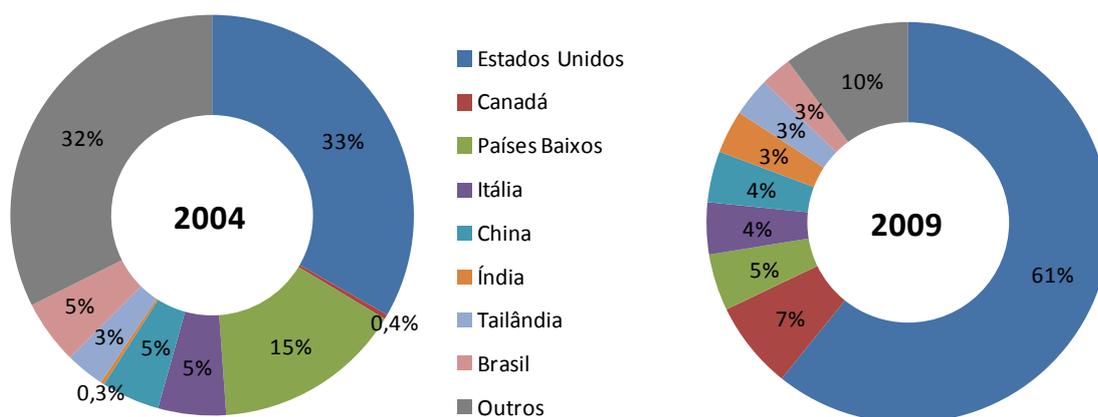


Fonte: Elaborado pela UICC Apex-Brasil a partir de dados do UN Comtrade.

- **Massas alimentícias e preparações alimentícias**

Em 2009, as importações dos EAU do grupo *Massas alimentícias e preparações alimentícias* totalizaram US\$ 15,8 milhões, tendo como principal fornecedor os Estados Unidos, com 61% de participação, conforme Gráfico 33. Houve queda de participação do Brasil, entre 2004 e 2009, de 5% para 3%, embora com aumento de valor exportado. As vendas brasileiras distribuíram-se entre os subgrupos *Massas alimentícias recheadas, mesmo cozidas ou preparadas de outro modo; Concentrados de proteínas e substâncias proteicas texturizadas*, com maior dimensão do mercado importador (US\$ 13,2 milhões); e *Palmitos preparados ou conservados*, cujas vendas foram as que mais cresceram no período analisado (taxa média de crescimento anual de 66%).

Gráfico 33 - Evolução da participação de mercado dos principais fornecedores de *Massas alimentícias e preparações alimentícias* para os EAU (2004 e 2009)



Fonte: Elaborado pela UICC Apex-Brasil a partir de dados do UN Comtrade.

B. Produtos brasileiros com presença EM RISCO, EM DECLÍNIO e EM DESVIO DE COMÉRCIO nos EAU

Os grupos de produtos inseridos nessas classificações registraram US\$ 766,6 milhões em importações dos EAU e US\$ 591,3 milhões em exportações brasileiras em 2009. Embora as exportações de açúcar tenham se classificado como *em risco*, tal fato parece ser reflexo de oscilações de mercado observadas ao longo da série.

Tabela 13 - Grupos de produtos brasileiros com exportações expressivas para os EAU e presença *em risco, em declínio e em desvio de comércio* nesse país

Grupo de produtos	Nº de produtos (SH6) no grupo	Valor das importações dos Emirados Arábies Unidos 2009 (US\$)	Valor das exportações brasileiras para a Emirados Arábies Unidos 2009 (US\$)	Crescimento* das exportações brasileiras para os Emirados Arábies Unidos 2004-2009 (%)	Participação brasileira nas importações dos Emirados Arábies Unidos 2009 (%)	Crescimento* das exportações dos concorrentes do Brasil nos Emirados Arábies Unidos 2004-2009 (%)	Principal concorrente do Brasil no mercado dos Emirados Arábies Unidos 2009	Participação do principal concorrente nas importações dos Emirados Arábies Unidos 2009 (%)	Classificação das exportações brasileiras para os Emirados Arábies Unidos
Açúcar em bruto	1	365.827.924	360.364.941	38,26	98,51	50,58	Índia	1,0	Em risco
Açúcar refinado	1	320.079.408	230.362.176	8,15	71,97	14,71	Tailândia	11,0	Em risco
Produtos de confeitaria, sem cacau	1	51.242.028	600.381	-5,15	1,17	17,75	Egito	12,1	Desvio de comércio
Soja mesmo triturada	1	29.464.160	-	-100,00	0,00	-9,66	África do Sul	94,3	Desvio de comércio

Fonte: Elaborada pela UICC Apex-Brasil a partir de dados do Comtrade.

Nota: *Taxa média anual.

Ao longo do período 2005-2010, a região do Oriente Médio, particularmente o Golfo Árabe, experimentou o *boom* da construção civil, que teve o seu ápice em 2008, liderado pelo mercado de Dubai. No entanto, a percepção é a de que, após o *crash* de 2009 e a queda registrada em 2010, o pico dos projetos de construção no mercado dos EAU já passou, e devem ser considerados países como Arábia Saudita e Catar e, fora do Golfo Árabe, os mercados circunvizinhos, onde surgirão oportunidades após a “primavera árabe” ou, no caso do Iraque, após a saída das tropas americanas. Nos EAU, como decorrência da crise, podem ser relacionados os seguintes impactos, de forma sintética: vendedores transformaram-se em compradores; fim dos projetos utópicos do período 2006-2009; realização de parcerias e alianças; não pagamento de contratos cancelados; perdas de empregos estimadas em mais de 40% entre 2008 e 2010; aumento da concorrência; emergência de novos mercados.⁶⁰

CARACTERÍSTICAS PREDOMINANTES NOS PAÍSES ÁRABES DO GOLFO

- Países do Conselho de Cooperação do Golfo (GCC, na sigla em inglês): de forma geral, os governos têm um processo de decisão lento, licitações de bilhões de dólares estão à espera de decisão;
- Bahrein: negócios imobiliários, centro financeiro e turismo;
- Kuwait: existem megaprojetos em planejamento, a exemplo da *City of Silk*, mas o governo costuma tomar decisões de forma lenta; há muitos investidores voltados para Dubai e para outras regiões, tirando o foco do Kuwait; histórico de interferência política; histórico negativo de entrega; questões logísticas; excesso de confiança em parcerias público-privadas; governo domina o mercado (em 2010, US\$ 5,5 bilhões foram originados em clientes governamentais); após a queda de 2009, os projetos do governo lideraram a recuperação desse mercado em 2010;
- Omã: turismo, transporte (vias terrestres, aeroportos); setor privado relutante; forte investimento governamental em 2010 (US\$ 4,4 bilhões contra apenas US\$ 150 milhões do setor privado); declínio do mercado em 2009 e recuperação em 2010, com investimentos governamentais;

⁶⁰ A abordagem desta introdução ao Capítulo “Casa e Construção” considera toda a região ao redor dos Emirados Árabes Unidos, dada a sua condição de *hub* logístico. As informações foram obtidas a partir do relatório interno da Apex-Brasil, “Missão de Inteligência Comercial ao Golfo Árabe (Arábia Saudita, Kuwait, Catar e Emirados Árabes Unidos)”, realizada de 11 a 27 de novembro de 2011; e de seminário estratégico sobre o setor de construção, realizado pela *Middle East Business Intelligence* (MEED), em Abu Dhabi, em novembro de 2011.

- Catar: negócios imobiliários, turismo, transporte, construção civil; desinteresse do setor privado; governo ou companhias ligadas ao governo dominam o mercado (US\$ 6 bilhões do setor público contra US\$ 1 bilhão do setor privado); decisões lentas; capacidade de contratação local limitada; projetos em espera pela Copa do Mundo de 2020; severa queda do mercado em 2009 e recuperação em 2010, com investimentos governamentais;
- Arábia Saudita: negócios imobiliários, transporte (ferrovias), obras do governo; massivo plano de investimentos: US\$ 385 bilhões em novos projetos, 500 mil residências num total de US\$ 67 bilhões, US\$ 195 bilhões em educação, US\$ 30 bilhões em transporte, US\$ 30 bilhões em infraestrutura portuária; sólido setor privado (US\$ 16,4 bilhões do governo contra US\$ 4,8 bilhões do setor privado); forte crescimento do mercado em 2009, que se mantém em 2010, na contramão da região;
- EAU: negócios imobiliários, transporte e turismo, principalmente em Dubai, seguido de outros emirados; Abu Dhabi tornou-se o maior investidor da região, muitos projetos pré-2008 com necessidade de atualização para parcerias público-privadas; lideranças cautelosas; setor de negócios imobiliários em colapso; domínio do setor público (US\$ 14,9 bilhões do governo contra US\$ 8,8 bilhões do setor privado); maior queda do mercado em 2009 e leve recuperação liderada por Abu Dhabi em 2010;

Em boa parte dos países árabes circunvizinhos ao Golfo, a situação política atual impacta negativamente o clima para negócios. Na Líbia, o fim da guerra civil ainda não está definido; no Egito, a mudança de regime está em curso e há recrudescimento dos protestos; na Síria, há protestos e violência; na Tunísia, há a instalação de um novo regime; na Argélia, há mudanças políticas; no Irã, há sanções e tensão política; no Iraque, ocorre a saída das tropas americanas e ainda há problemas de estabilidade e segurança; e em Bahrein, a situação de segurança está relativamente estabilizada, mas há problemas com sectarismo.

PROJETOS DE ENERGIA

Energia não renovável

As principais características do setor de energia não renovável na região do Oriente Médio são: demanda de energia impulsionada por aumento da população, crescimento e diversificação da economia; crescente necessidade de renovação da infraestrutura existente; expansão da capacidade com apoio cada vez maior do setor privado; crescimento do setor de energia alternativa como resultado da limitação do mercado de gás; tarifas de energia subsidiadas e, em algumas partes do Golfo, fornecimento gratuito de energia.

A demanda por energia no Oriente Médio está entre as mais altas do mundo, com taxas de crescimento acima de 10% ao ano em alguns países do GCC. A Arábia Saudita possui a maior taxa de crescimento da demanda de energia e existe uma forte pressão do crescimento da demanda sobre a infraestrutura dessa região. Há variações substanciais nas margens de reserva, com Abu Dhabi e Argélia em melhor posição e Kuwait e Iraque em pior posição.

Com a alta demanda, a disponibilidade de fontes de energia passa a ser o maior problema da região, com limitações no fornecimento de gás, forçando os governos a avaliar projetos de energia alternativa, com plantas de energia nuclear tornando-se a opção mais provável. Algo em torno de 11.000 megawatts em nova capacidade de geração de energia foi contratado no GCC em 2010, sendo mais da metade na Arábia Saudita. Há forte participação do setor privado, com cerca de 44.000 megawatts contratados em novos projetos de geração de energia no GCC em 2011.

Para atender o crescimento da demanda, a capacidade instalada de geração de energia no GCC terá que subir dos atuais 95.000 megawatts para mais de 170.000 megawatts em 2019; somente a Arábia Saudita terá que instalar pelo menos 4.000 megawatts ao ano para fazer face a essa previsão. O custo de construção para os novos projetos de geração de energia no GCC está estimado em US\$ 66 bilhões, com, pelo menos, igual valor para transmissão e distribuição. Os principais desenvolvedores internacionais de projetos no setor de energia no GCC em 2011 são: IP, Marubeni, ACWA, GIC, Sumitomo, Kepco, Chubu, Samsung C&T, MENA Infra Fund, Sembcorp.

Energia renovável

A região do Oriente Médio tem um dos mais altos níveis de irradiação solar do mundo e vasta superfície desabitada com enorme potencial para a construção de plantas de geração de energia solar. O potencial para geração de energia eólica é também considerável: de Marrocos, no oeste, a Omã, no leste, existe abundância de locais com ventos de alta velocidade.

A busca por geração de energia renovável não é nova na região, e o Egito é o pioneiro em iniciativas dessa espécie. A capacidade instalada de geração de energia na região foi de 169.400 megawatts em 2010, dos quais somente 9.500 megawatts originaram-se de fontes de energia renovável. Da energia renovável total, 90% advêm de capacidade hidroelétrica; contudo, as usinas existentes vêm operando abaixo da capacidade para a qual foram projetadas, em virtude de serem antigas ou devido à escassez de água. Dos 10% remanescentes de capacidade de energia renovável, a energia eólica é o maior segmento, totalizando 834 megawatts.

Cinco países do CCG não tinham qualquer capacidade renovável em 2010, enquanto o sexto, os EAU, dispunha de apenas 10 megawatts em Masdar City, em Abu Dhabi. Fora do GCC, havia uma

capacidade desprezível na Jordânia e na Líbia, mas sem infraestrutura de energia eólica ou solar, enquanto o Iraque e a Síria dispunham de mediana infraestrutura hidroelétrica.

A partir de 2010, três países da região passaram a ter capacidade eólica e solar significativa: Egito, com 490 megawatts de capacidade eólica e 20 megawatts de energia solar; Marrocos, com 280 megawatts de energia eólica e 20 megawatts de energia solar; e Tunísia, com 64 megawatts de energia eólica. Essa capacidade vem aumentando. A capacidade eólica instalada do Egito subiu para 550 megawatts em meados de 2011; em julho de 2011, foi encomendada a primeira grande usina solar da Argélia, com 150 megawatts. Em 2012, a maior planta de energia solar do Oriente Médio, a Shams 1, com capacidade de 100 megawatts, será construída pela iniciativa do emirado de Abu Dhabi. Novas plantas eólicas deverão ser construídas em Marrocos, Argélia e, potencialmente, na Tunísia.

A maioria dos países do Oriente Médio fixou metas de energias renováveis para 2020. Estas variam de 5%, na Síria e no Kuwait, a 20%, na Tunísia e no Egito, além de 42% em Marrocos. Se essas metas forem atingidas, a capacidade conjugada de geração de energias solar, eólica e hidroelétrica irá aumentar para 27.000 megawatts, ou três vezes a capacidade existente em 2010 nesses países.

Com pouco espaço para expansão da capacidade hidrelétrica, as escolhas de geração de energia renovável na região irão recair diretamente sobre as energias solar e eólica.

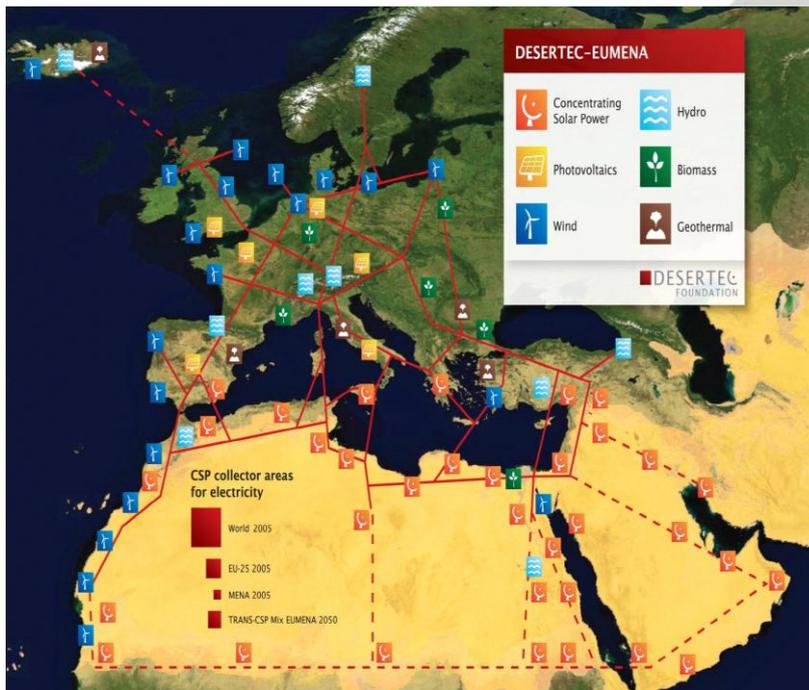
Um dos principais fatores que atrasam o desenvolvimento de projetos na região é o alto custo, que vem caindo em função de avanços tecnológicos e aumento da escala de produção. Segundo a Saudi Aramco, o custo de produção de energia solar no GCC deverá se situar em torno de US\$ 0,10 quilowatt-hora, até 2020, enquanto a geração de energia convencional ficará entre US\$ 0,07 a US\$ 0,05 quilowatt-hora.

A Figura 5 ilustra projeto de geração de energia renovável nas regiões desérticas do Oriente Médio e do Norte da África, com exportação do excedente para a Europa, proposto pela Desertec Foundation,⁶¹ enquanto a Figura 6 apresenta os projetos em construção, os planejados e os concluídos na região do Oriente Médio, compilados pela Middle East Business Intelligence (MEED).⁶²

⁶¹ Mais informações disponíveis em: www.desertec.org.

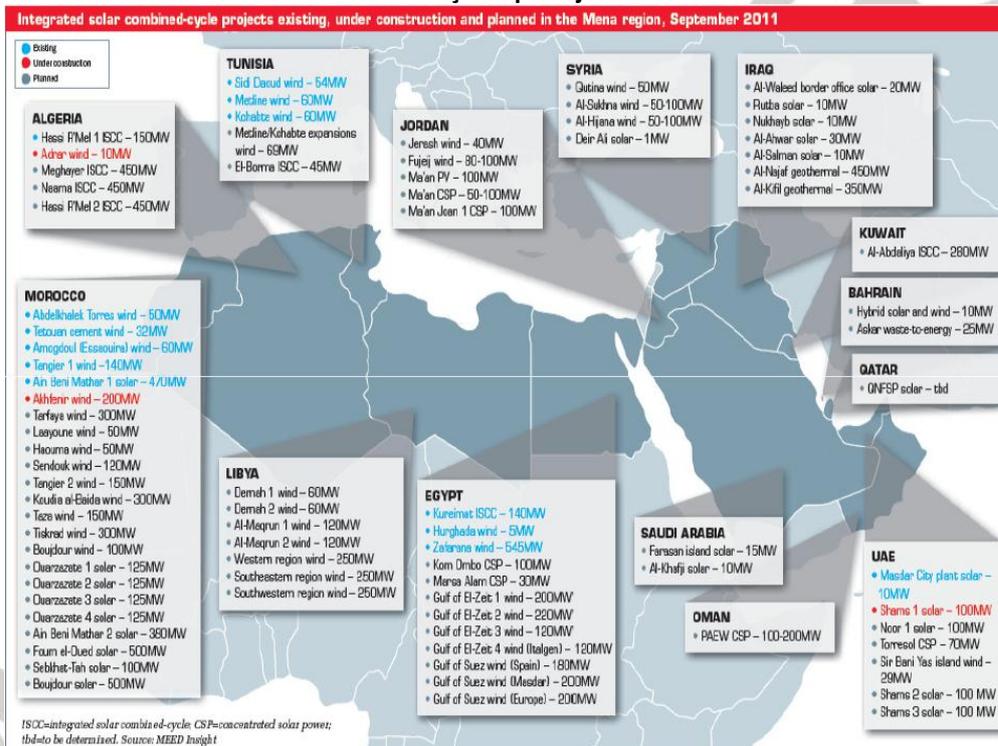
⁶² Mais informações disponíveis em: www.meed.com.

Figura 5 – Projeto de geração de energia renovável no Norte da África e no Oriente Médio com excedente exportável para a Europa.



Fonte: Desertec,

Figura 6 – Oriente Médio: projetos de energia renovável - concluídos, em construção e planejados.



Fonte: MEED, 2011.

PROJETOS DE ÁGUA

As características gerais do mercado de água na região do Oriente Médio são: elevadas taxas de consumo *per capita* de água; elevado crescimento da demanda de água; altos níveis de perdas de água; crescente preocupação com a qualidade das águas subterrâneas; e crescente dependência da dessalinização para atender crescimento de demanda.

O suprimento de água dessalinizada no Golfo varia entre 60% (Arábia Saudita) e 99% do total (Catar). A capacidade instalada de fornecimento de água dessalinizada no GCC é de cerca de 2,8 bilhões de galões por dia, com Arábia Saudita e EAU representando um terço do total.

Com a demanda de água crescendo em torno de 6% ao ano, algo em torno de 2,2 bilhões de galões por dia, com nova capacidade de dessalinização, serão necessários até 2019.

PROJETOS DE ÓLEO, GÁS E PETROQUÍMICOS

Na região do Oriente Médio, as companhias nacionais e *blue chips* dominam os projetos de óleo, gás e petroquímicos.

Todos os principais fornecedores internacionais na modalidade Engineering, Procurement and Construction (EPC)⁶³ são ativos no mercado, com empreiteiros ocidentais e japoneses tradicionalmente liderando o mercado. A partir de 2009, empreiteiros coreanos começaram a participar fortemente dos processos de licitações.

Os contratos de Lump Sum, Turn Key (LSTK)⁶⁴ são o modelo preferencial de compras, com o risco recaindo pesadamente sobre os empreiteiros.

Apesar de o setor ter sido amplamente afetado por turbulências políticas regionais, houve um crescente aumento da capacidade local em relação à subcontratação e ao fornecimento e um aumento da dimensão e da quantidade de projetos em anos recentes.

O setor de hidrocarbonetos do GCC vem passando por um período excepcional, com contratações de projetos atingindo um nível recorde em 2009, mas caindo de volta à média histórica em 2010;

Com exceção de 2009, quando foi superada pelo Kuwait, a Arábia Saudita tem sido o maior mercado para projetos no setor de hidrocarbonetos, tendo sido responsável por mais da metade dos projetos contratados em 2011.

⁶³ Modalidade de contratação em que as empresas realizam todo o processo – desenvolvimento e aquisição de materiais e construção.

⁶⁴ Modalidade utilizada na construção, que combina os conceitos *lump-sum* (pagamento contra a entrega em contratos do tipo EPC) com o *turn key* (entrega das instalações em condições de operar).

Os maiores empreiteiros no setor de hidrocarbonetos do GCC, entre 2009 e 2011, foram: JGC Corporation, Saipem, Samsung Engineering, SK Engineering & Construction, GS Engineering & Construction Corporation, Hyundai Engineering & Construction, Petrofac, Daelim Industrial Company, Hyundai Heavy Industries, Tecnicas Reunidas, Technip e Tecnimont.

As prioridades no GCC são: expansão da produção de gás; aumento da capacidade de refino doméstico; crescimento da capacidade petrolífera em Abu Dhabi, Omã e Kuwait e manutenção dos níveis atuais na Arábia Saudita e Catar; ampliação da capacidade petroquímica; e desenvolvimento da capacidade local de engenharia e construção, especialmente na Arábia Saudita e em Omã. Há tendência de aumento nas contratações de projetos para o setor nos próximos dois anos.

PROJETOS ESPERADOS NO GCC ENTRE 2012/13:

- Kuwait: quarta refinaria e projeto de combustíveis limpos (respectivamente, US\$ 14 bilhões e US\$ 18 bilhões);
- Omã: Duqm refinaria (US\$ 10 bilhões);
- Arábia Saudita: Jubail petroquímica (US\$ 20 bilhões), Jizan refinaria (US\$ 7 bilhões), PetroRabigh 2 (US\$ 6 bilhões);
- EAU: Chemaweya (US\$ 10 bilhões), Upper Zakum (expansão, US\$ 15 bilhões) e Fujairah refinaria (US\$ 6 bilhões).

PROJETOS DE INFRAESTRUTURA DE TRANSPORTES

Os fatores que influenciaram os investimentos em infraestrutura de transportes no Oriente Médio nos últimos dez anos foram: o objetivo estratégico de posicionar a região como um *hub* de comércio e transporte entre a África, Ásia e Europa; a infraestrutura de transporte inadequada; o crescimento da população; as necessidades de investidores e negócios; o potencial crescente de exportações; o exemplo de Dubai, em que a sua posição proeminente resulta em grande parte do seu transporte e da sua infraestrutura logística; e a necessidade de criar infraestrutura para os planos de expansão das companhias aéreas.

Perspectivas:

Os projetos previstos para a infraestrutura de transporte na região do Oriente Médio somam algo em torno de US\$ 500 bilhões, sendo mais da metade no GCC. Destacam-se os projetos de metrô e

ferrovias. O Oriente Médio é um dos mercados que mais cresce: há cerca de US\$ 250 bilhões previstos em novos projetos, metade desse valor no Golfo.

Há necessidade de investimentos em metrô e ferrovias para facilitar o comércio e fazer face ao crescimento populacional e conseqüente pressão sobre transportes.

Os melhores mercados para projetos ferroviários no Oriente Médio e Norte da África são Catar (US\$ 35 bilhões), EAU, Argélia, Marrocos, Arábia Saudita e Irã. Há Projetos planejados, mas em espera devido a questões políticas e agitações sociais, em Damasco, Líbia e Irã. No Iraque, o mercado é emergente, com US\$ 60 bilhões de projetos previstos. Na região, predominam os projetos de trens ferroviários, seguidos de metrô, mas há também VLT, mon trilho e bonde.

PROJETOS PARA O SISTEMA FERROVIÁRIO

No Kuwait não há rede ferroviária, mas esse país planeja se interligar por ferrovia aos demais membros do GCC. Para tanto, recentemente foi criado o Partnership Technical Bureau (PTB), que passou a ser responsável pelos novos projetos tanto de linhas de metrô como de linhas ferroviárias convencionais. O projeto de metrô do Kuwait é o mais adiantado e a sua proposta foi desenvolvida simultaneamente por várias organizações; estão previstos US\$ 7 bilhões para a construção de 171 quilômetros de rede urbana em quatro diferentes linhas em Kuwait City, sendo 60 quilômetros subterrâneos.

Uma companhia privada será responsável pelo projeto, pela construção, pelo financiamento e pela operação e manutenção da rede de metrô do Kuwait. O metrô terá sua propriedade compartilhada: 40% à companhia privada, 10% ao governo e 50% à oferta pública de ações, para a qual já foi contratada a empresa Ernst & Young. A linha ferroviária que interligará o Kuwait também será construída com parceria privada em moldes semelhantes a do metrô, mas ainda não há detalhes sobre esse projeto.

O Catar é tido como o maior mercado da região para trens e metrô nos próximos dez anos. Por meio de uma *joint venture* com a companhia Deutsche Bahn, estão planejados investimentos de mais de US\$ 25 bilhões em metrô e trens convencionais. A rede ferroviária do Catar se interligará com os países do GCC;

Omã também está planejando interligação ferroviária com os países do GCC. Já houve a pré-qualificação para o desenvolvimento, engenharia e administração do projeto do primeiro estágio da ferrovia Batinah, ligando Muscat a Sohar (230 quilômetros); os outros estágios correspondem à ligação Muscat-Duqm (560 quilômetros) e à extensão da linha para Salalah (580 quilômetros). É possível que surja

projeto para metrô em Muscat, mas isso ainda está em fase preliminar; os estudos de viabilidade estão sendo realizados pela empresa francesa Systra e pelo Escritório Nacional de Engenharia de Omã.

A Linha Vermelha do metrô de Dubai, nos EAU, ainda não está totalmente em funcionamento e aguarda um acordo da dívida com o consórcio japonês que o construiu; a Linha Verde, que é principalmente subterrânea, abriu recentemente; planos para as Linhas Roxa e Azul estão em espera aguardando a reavaliação da situação de Dubai.

Pagamentos para o projeto de bonde Al-Sufouh, nos EAU, foram feitos; o prazo para a conclusão do projeto é 2014. Além do projeto ferroviário Union Railway, Abu Dhabi está planejando seu próprio metrô e bondes elétricos; este último está em fase de avaliação de viabilidade financeira e preparação de projetos básicos; ambos os projetos são parte da Visão 2030 dos EAU.

Nos EAU, os investimentos no setor de transporte devem ficar acima de US\$ 65 bilhões. A Arábia Saudita tem sido provavelmente o mais ativo dos Estados do CCG nos últimos cinco anos; é também o único com uma rede ferroviária existente, com uma linha entre Damman e Riyadh construída na década de 1950.

Nos últimos três anos, foi autorizada uma concessão para a ferrovia Minerals Railway (Norte-Sul), ligando depósitos de fosfato e bauxita no extremo noroeste da Arábia Saudita até Ras Al-Zour, na costa do Golfo; uma rede de monotrilho está também em construção em Meca.

Dos projetos sauditas previstos, o mais importante e já bastante atrasado é a ligação ferroviária Jeddah-Damman, que tem como objetivo proporcionar transporte rápido entre as duas cidades, atravessando o centro do país. Originalmente concebido como Build-Operate-Transfer (BOT),⁶⁵ o projeto será agora financiado pelo setor público. Há um projeto, também em atraso, de construção de um veículo leve sobre trilhos em Riyadh (capital da Arábia Saudita), além de uma rede ferroviária de alta velocidade entre Meca e Medina, orçada em US\$ 10 bilhões.

As figuras 7 e 8 apresentam projetos previstos em países do GCC.

⁶⁵ Forma de financiamento em que a entidade privada recebe autorização para financiar, planejar, construir e operar as instalações, de acordo com o que estiver estabelecido num contrato de concessão.

Figura 7 – Arábia Saudita: Projetos Ferroviários



Fonte: MEED (2011).

Figura 8 – GCC: Previsão de interligação ferroviária



Fonte: MEED (2011).

PROJETOS PARA RODOVIAS, PORTOS E AEROPORTOS

Na região, existe a necessidade de acesso rodoviário a novos portos e aeroportos, além da renovação das principais estradas para melhorar acessos e reduzir congestionamentos. As rodovias servirão de incremento do movimento de pessoas e cargas. Os principais projetos rodoviários estão em Omã, Arábia Saudita e Catar. Estão previstos cerca de US\$ 97 bilhões de investimentos em rodovias, pontes e túneis em todo o Oriente Médio e Norte da África.

A construção do porto de Jebel Ali no final dos anos 1970 marca o início do sucesso de Dubai, com base na filosofia “construa e eles virão”. Os principais projetos na região, nos últimos quatro anos, incluem:

o novo porto de Doha, no Catar (em construção); o porto Bubiyan, no Kuwait (em construção); o porto Khalifa, em Abu Dhabi; o porto industrial de Sohar, em Omã; e o Red Sea Gateway Terminal, em Jeddah, Arábia Saudita. Esses portos devem melhorar as ligações comerciais e incrementar o crescimento econômico na região, especialmente se integrados com as novas ferrovias.

Os principais projetos na região, atualmente, são os portos New Aqaba (Jordânia), New Doha (Catar) e Khalifa (Abu Dhabi-EAU). Alguns projetos de portos incluem Free Zones. A Khalifa Industrial Zone, em Abu Dhabi, permite 100% de propriedade para empresas estrangeiras. Há previsão de US\$ 96 bilhões em projetos de portos na região do Oriente Médio e Norte da África.

Há grandes aeroportos planejados em todos os países do GCC. As principais variáveis que justificam esses investimentos são: facilitar a movimentação em grandes países, como a Arábia Saudita; atender à demanda gerada pelo turismo (EAU e Catar – devido à Copa do Mundo); e acomodar peregrinos, no caso da Arábia Saudita.

O Aeroporto Internacional de Dubai pretende ultrapassar em movimentação o de Heathrow até 2015. Há necessidade de apoio às bem-sucedidas companhias aéreas da região. Estima-se em US\$ 82 bilhões o orçamento para os novos projetos na região.

CONSIDERAÇÕES SOBRE O MERCADO DE CONSTRUÇÃO NO ORIENTE MÉDIO

Sobre o mercado de construção no Oriente Médio, há um fluxo contínuo de investimentos em infraestrutura. Em uma década, a região será transformada, passageiros poderão viajar por todo o Oriente Médio e Norte da África utilizando o transporte ferroviário. As rotas de comércio serão redefinidas e as cargas poderão ser transportadas via portos e, na sequência, via ferrovias.

Em função das mudanças de regimes de governos e da reestruturação econômica, países como Tunísia, Líbia e Egito apresentarão enormes oportunidades para investimento em infraestrutura. Arábia Saudita e Catar são principais mercados no momento.

Muitos projetos de construção foram cancelados na região entre 2008-2010. A falta de crédito e a especulação imobiliária foram importantes fatores na piora da crise em 2009.

O crescimento de oferta será comedido; turismo, infraestrutura e logística serão os principais vetores.

Apesar de não se igualarem a Cingapura, em termos de logística, países do GCC e particularmente os EAU, podem se beneficiar da localização próxima a países e regiões em crescimento na África e na Ásia; Cingapura pode ser o parâmetro para *benchmark*.

A China é grande concorrente; atende às exigências de sustentabilidade, mas com qualidade inferior. Produtos da Europa chegam mais caros à região, podendo o Brasil se posicionar talvez entre Europa e China.

Há oportunidades no segmento de fachadas, que cresceu muito, havendo empresas especializadas em estudos aprofundados para analisar aspectos como condensação, absorção de energia etc. Falta mão de obra qualificada; Indianos principalmente, mas também paquistaneses são opção, com salários baixíssimos e pouca qualificação.

Alguns problemas podem estar influenciando na qualidade das construções, como pressão para entrega, qualificação da mão de obra e baixa qualidade do material. Os problemas situam-se mais naqueles projetos da fase do *boom*, já que, após a crise, restaram apenas as empresas mais competentes.

Quanto aos materiais, há boas oportunidades para madeiras certificadas e preferência por revestimentos mais brilhantes e reflexivos. Aquecedores solares de água também são oportunidades; no período de inverno a população utiliza aquecimento de água, pois a temperatura é amena. Também há a tendência de utilização de iluminação de LED.

A eficiência energética tem sido preocupação; nos prédios sustentáveis, em Abu Dhabi, é obrigatória a economia de pelo menos 12% de energia em relação aos prédios convencionais. A certificação segue padrões LEED. Em Abu Dhabi é obrigatória a certificação; em Dubai a obrigatoriedade é válida para algumas regiões.

Já se observa a utilização nas construções de equipamento de descarga sanitária com “duplo fluxo” (*dual flush*) e chuveiros com fluxo menor, assim como o uso de “aeradores” nas torneiras, que permitem melhor aproveitamento da água.

Embora, nos países árabes, geralmente o estilo dos móveis seja conservador, em Dubai, nos EAU, devido à forte presença de expatriados ocidentais, podem ser encontrados móveis de vários estilos e há significativas oportunidades para móveis planejados.

OPORTUNIDADES PARA OS PRODUTOS BRASILEIROS DO COMPLEXO CASA E CONSTRUÇÃO NOS EMIRADOS ÁRABES UNIDOS

PRODUTOS BRASILEIROS COM EXPORTAÇÕES INCIPIENTES NOS EAU

No complexo *Casa e Construção* foram identificadas oportunidades que ainda não são exploradas ou que são trabalhadas de modo inicial para produtos brasileiros no mercado dos EAU. Daí o termo “incipiente” para designar os produtos com essas características.

Os grupos de produtos assim classificados estão listados na Tabela 14. Destacam-se, entre eles, *Tubos de ferro fundido; ferro ou aço*; e *Móveis e torneiras e válvulas*, dada as dimensões de mercado e, também, as suas expressivas taxas de crescimento no período analisado.

Tabela 14 - Grupos de produtos brasileiros com exportações incipientes para os EAU

Grupo de produtos	Nº de produtos (SH6) no grupo	Valor das importações dos Emirados Árabes Unidos 2009 (US\$)	Crescimento* das importações dos Emirados Árabes Unidos 2004 – 2009 (%)
Extratos tanantes e tintoriais	46	401.899.025	8,68
Ferramentas e talheres	56	414.045.422	2,98
Madeira compensada ou contraplacada	10	146.425.560	19,40
Madeira serrada	15	186.615.953	10,63
Móveis	39	1.605.958.184	17,72
Produtos de limpeza	20	158.969.855	12,24
Torneiras e válvulas	6	1.188.037.931	23,30
Tubos de ferro fundido, ferro ou aço	45	1.841.472.775	25,10

Fonte: Elaborada pela UICC Apex-Brasil a partir de dados do Comtrade.
(*) taxa média de crescimento anual.

PRODUTOS BRASILEIROS COM EXPORTAÇÕES EXPRESSIVAS NOS EAU

As exportações classificadas como *expressivas* indicam que as vendas brasileiras já atingiram um maior grau de maturidade e participação no país importador, são mais constantes ao longo do tempo e já possuem participação de mercado minimamente significativa.

Para esse complexo, as *exportações expressivas* classificam-se em *a consolidar*, *consolidadas*, *em risco* e *em declínio*.

As exportações expressivas *a consolidar* reúnem aqueles casos em que o Brasil já tem boa parcela de mercado e em que as exportações nacionais crescem em um ritmo próximo ou superior ao dos concorrentes. Nesse cenário, há grande chance de os exportadores aumentarem sua presença no país importador. As exportações denominadas *consolidadas* são aquelas em que a participação brasileira no mercado já é significativa, e o Brasil possui ritmo de crescimento igual ou superior à média verificada para

os demais concorrentes. A estratégia de atuação para esses grupos de produtos é a de manutenção do espaço já conquistado.

Os grupos de produtos classificados como *em risco*, por sua vez, já estiveram consolidados no mercado dos EAU e ainda apresentam participação significativa, muito embora venham perdendo espaço ano após ano. Para eles, uma nova estratégia de posicionamento deveria ser posta em prática a fim de reconquistar o espaço perdido ou de, ao menos, reduzir a rapidez com que o Brasil perde participação naquele mercado para seus concorrentes.

Por fim, nas exportações classificadas como *em declínio*, estão aqueles produtos que nunca chegaram a se estabelecer no mercado dos EAU e que nele vêm perdendo espaço. Seriam as oportunidades mais difíceis de serem exploradas, porque o quadro desfavorável inicial precisaria ser revertido.

Dessa forma, passa-se à análise dos grupos de produtos classificados nessas categorias.

A. Produtos brasileiros com presença A CONSOLIDAR E CONSOLIDADA nos EAU

Os grupos de produtos classificados como *a consolidar* e *consolidados* estão listados na Tabela 15, totalizando, em 2009, importações dos EAU de US\$ 433,7 milhões e exportações brasileiras para o esse mercado de US\$ 14,3 milhões.

Tabela 15 - Grupos de produtos brasileiros com exportações expressivas para os EAU e presença *a consolidar* nesse país

Subgrupo de produtos	Nº de produtos (SH6) no grupo	Valor das importações dos Emirados Arábes Unidos 2009 (US\$)	Valor das exportações brasileiras para os Emirados Arábes Unidos 2009 (US\$)	Crescimento* das exportações brasileiras para os Emirados Arábes Unidos 2004-2009 (%)	Participação brasileira nas importações dos Emirados Arábes Unidos 2009 (%)	Crescimento* das exportações dos concorrentes do Brasil nos Emirados Arábes Unidos 2004-2009 (%)	Principal concorrente do Brasil no mercado dos Emirados Arábes Unidos 2009	Participação do principal concorrente nas importações dos Emirados Arábes Unidos 2009 (%)	Classificação das exportações brasileiras para os Emirados Arábes Unidos
Ferramentas e talheres	10	39.954.703	4.946.518	8,62	12,38	-3,61	China	51,71	A consolidar
Madeira laminada	2	15.496.583	369.816	56,14	2,39	16,69	Alemanha	28,19	A consolidar
Obras de marcenaria ou de carpintaria	1	31.855.544	1.112.224	30,20	3,49	21,44	China	32,23	A consolidar
Obras de metais	2	37.083.326	565.189	-0,58	1,52	16,24	Estados Unidos	24,78	A consolidar
Obras de pedras e semelhantes	7	101.357.870	3.985.413	37,76	3,93	25,43	China	38,12	A consolidar
Produtos cerâmicos	1	166.880.962	1.280.041	-14,72	0,77	17,41	China	43,73	A consolidar
Tubos de ferro fundido, ferro ou aço	1	41.126.843	1.999.107	7,26	4,86	6,13	China	20,67	A consolidar

Fonte: Elaborada pela UICC Apex-Brasil a partir de dados do Comtrade.

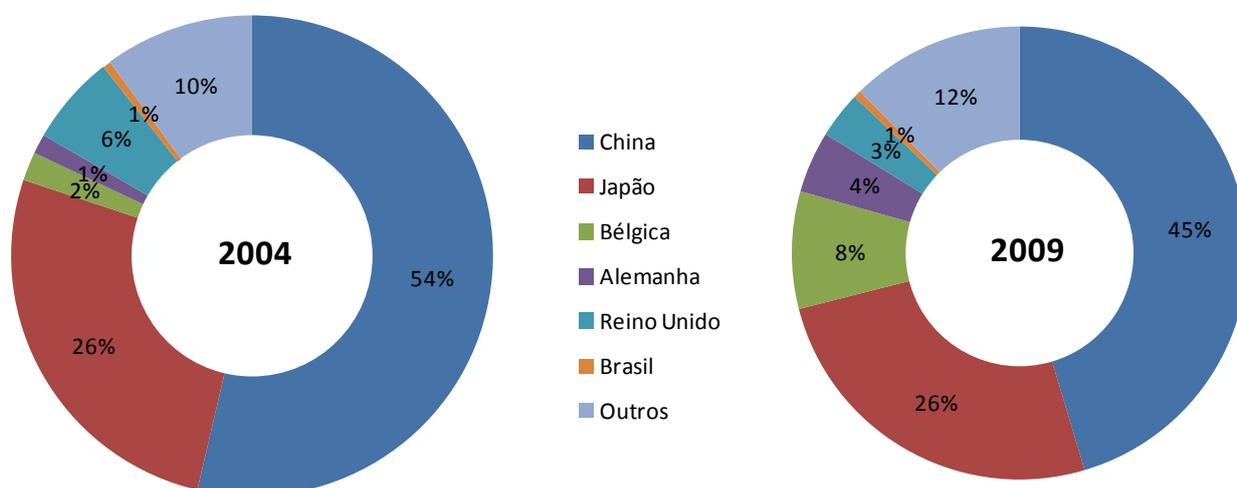
*Taxa média anual

- **Ferramentas e talheres**

Em 2009, os EAU importaram US\$ 39,9 milhões dos produtos com oportunidades no grupo *Ferramentas e talheres*, tendo como principal fornecedor a China, com participação de 45%, seguida do Japão, com 26%, conforme o Gráfico 34.

As exportações brasileiras para o mercado em análise mantiveram-se com participação de 1%, entre 2004 e 2009, destacando-se os produtos dos subgrupos *Pás, de metais comuns; Folha de serras retilíneas, para trabalhar metais, de metais comuns; Facas de mesa, de lâmina fixa, de metais comuns*; e SH *Outras facas de lâmina fixa, de metais comuns*.

Gráfico 34 – Participação de mercado dos principais fornecedores de *Ferramentas e talheres* para os EAU (2004 e 2009)



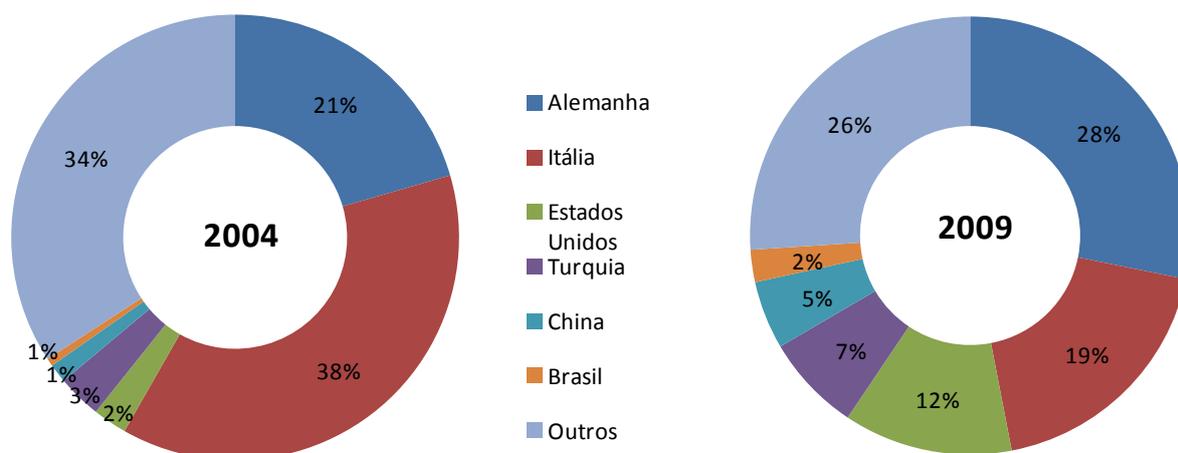
Fonte: Elaborado pela UICC Apex-Brasil a partir de dados do UN Comtrade.

- **Madeira laminada**

As importações dos EAU relacionadas ao grupo *Madeira laminada*, em 2009, registraram o valor de US\$ 15,5 milhões. A Alemanha foi o principal fornecedor, com 28% do mercado importador, seguida pela Itália e pelos Estados Unidos, com, respectivamente, 19% e 12%, conforme o Gráfico 35.

O Brasil participou com 2% desse mercado, com as exportações concentradas praticamente no subgrupo *Folhas para folheados e para compensados, de outras madeiras, de espessura não superior a 6mm*, que obteve taxa média de crescimento anual de 74% no período 2004-2009.

Gráfico 35 – Participação de mercado dos principais fornecedores de *Madeira laminada* para os EAU (2004 e 2009)



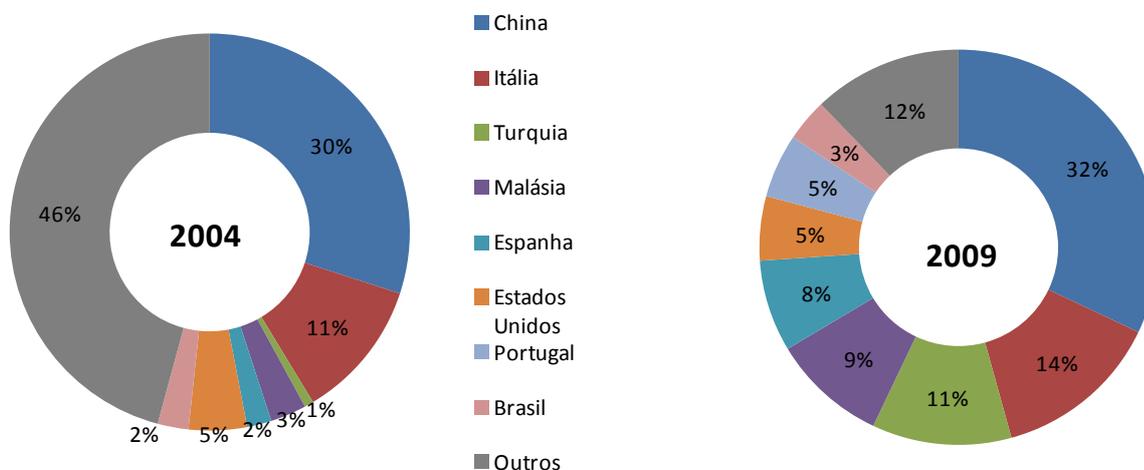
Fonte: Elaborado pela UICC Apex-Brasil a partir de dados do UN Comtrade.

- **Obras de marcenaria ou de carpintaria**

Em 2009, as importações dos EAU do grupo *Obras de marcenaria ou de carpintaria* foram de US\$ 31,8 milhões. Os principais fornecedores foram China, com participação de 32%, Itália, com 14%, e Turquia, com 11%, conforme o Gráfico 36.

Entre 2004 e 2009, as vendas do Brasil cresceram à taxa média anual de 30%, com a participação nas importações dos EAU evoluindo de 2% para 3%. As exportações brasileiras concentraram-se no subgrupo *Portas e respectivos caixilhos, alizares e soleiras, de madeira*.

Gráfico 36 – Participação de mercado dos principais fornecedores de *Obras de marcenaria ou de carpintaria* para os EAU (2004 e 2009)



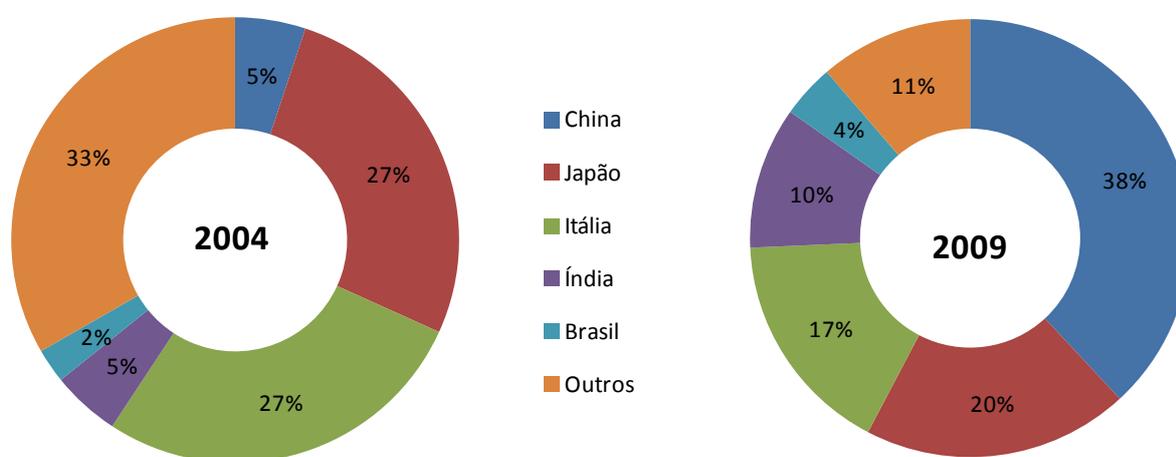
Fonte: Elaborado pela UICC Apex-Brasil a partir de dados do UN Comtrade.

- **Obras de pedras e semelhantes**

As importações dos EAU do grupo de produtos *Obras de pedras e semelhantes* atingiram o valor de US\$ 101,4 milhões em 2009. Nesse ano, os principais fornecedores para os EAU foram a China, com 38% de participação no mercado importador, o Japão, com 20%, e a Itália, com 17%, conforme Gráfico 37.

As vendas do Brasil participaram com 4% do mercado importador. Cerca de 60% das exportações brasileiras foram representadas pelo subgrupo *Granitos trabalhados de outro modo e suas obras*, que obteve crescimento de 95% no período 2004-2009.

Gráfico 37 – Participação de mercado dos principais fornecedores de *Obras de pedras e semelhantes* para os EAU (2004 e 2009)



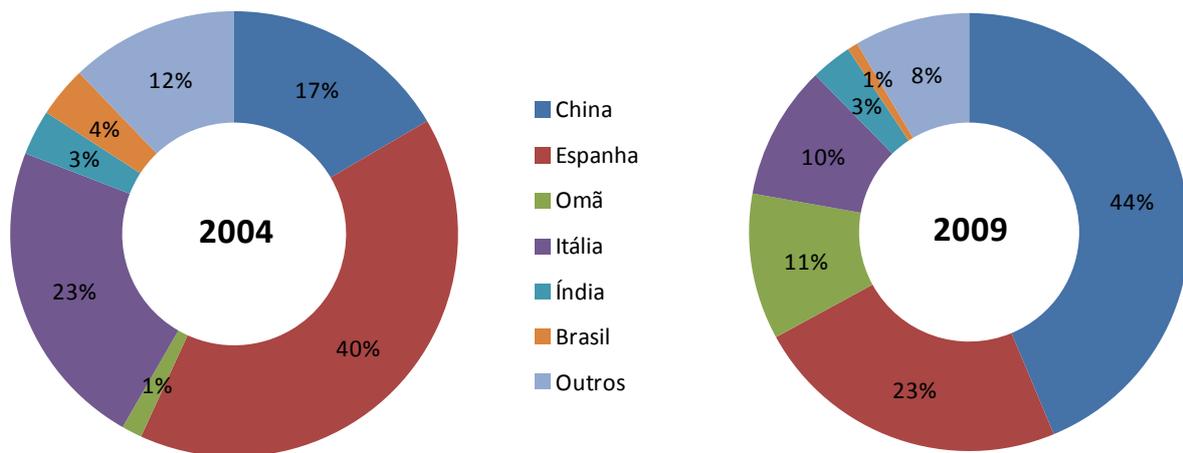
Fonte: Elaborado pela UICC Apex-Brasil a partir de dados do UN Comtrade.

- **Produtos cerâmicos**

No grupo *Produtos cerâmicos*, as importações dos EAU alcançaram o valor de US\$ 166,9 milhões em 2009. Quase 70% das compras desse mercado concentraram-se nos fornecedores China e Espanha, conforme o Gráfico 38.

No período 2004-2009 houve redução da participação do Brasil, de 4% para 1%, como reflexo da crise no mercado de construção que atingiu os EAU – observa-se que, com exceção da China, todos os principais fornecedores com origem fora da região tiveram redução em suas participações de mercado. As vendas brasileiras com oportunidades nesse grupo relacionam-se ao subgrupo *Outros ladrilhos e artigos semelhantes, de cerâmica, vidrados ou esmaltados*.

Gráfico 38 – Participação de mercado dos principais fornecedores de *Produtos cerâmicos* para os EAU (2004 e 2009)



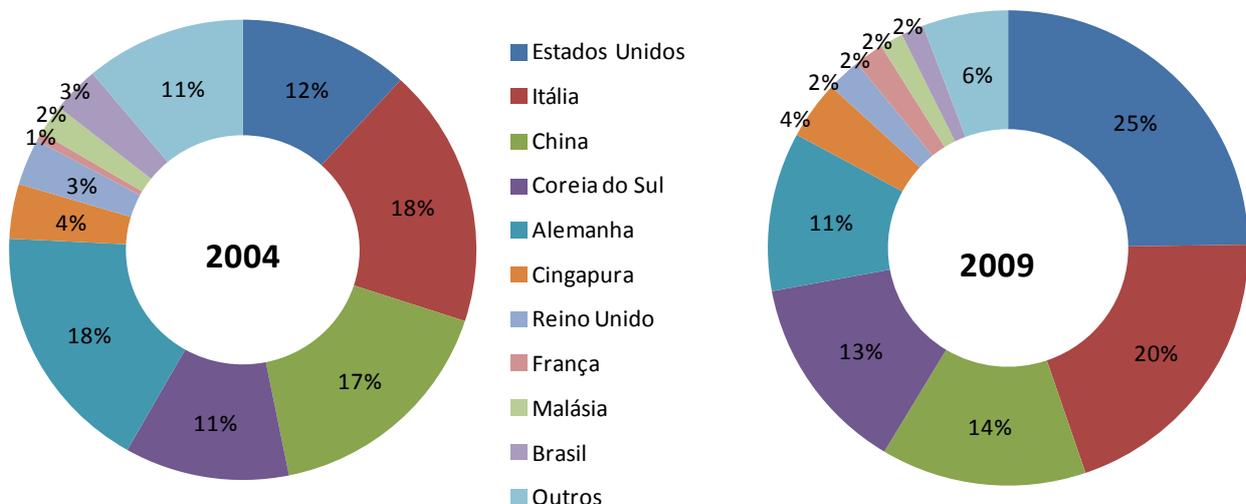
Fonte: Elaborado pela UICC Apex-Brasil a partir de dados do UN Comtrade.

- **Obras de metais**

Em 2009, as importações dos EAU do grupo de produtos *Obras de metais* foram de US\$ 37,1 milhões, advindas principalmente dos Estados Unidos e da Itália, com participações de, respectivamente, 25% e 20% do mercado em análise, conforme o Gráfico 39.

As exportações brasileiras participaram com 2% do mercado em 2009, concentrando-se nos produtos dos subgrupos *Fechos automáticos para portas, de metais comuns* e *Fios revestidos interiormente para soldar a arco, de metais comuns*.

Gráfico 39 – Participação de mercado dos principais fornecedores de *Obras de metais* para os EAU (2004 e 2009)



Fonte: Elaborado pela UICC Apex-Brasil a partir de dados do UN Comtrade.

B. Produtos brasileiros com presença EM DECLÍNIO ou DESVIO DE COMÉRCIO nos EAU

Os grupos de produtos classificados como *em declínio* e *em risco* corresponderam a um mercado importador dos EAU de US\$ 386,8 milhões em 2009, com exportações brasileiras de US\$ 1 milhão, destacando-se, pela dimensão de mercado, os grupos *Madeira compensada ou contraplacada* e *Móveis*. Esse último grupo está relacionado aos subgrupos *Cadeiras de dentista, para salões de cabeleireiro e cadeiras semelhantes, e suas partes* e *Outros móveis de madeira*, conforme Tabela 16.

Tabela 16 - Grupos de produtos brasileiros com exportações expressivas para os EAU e presença *em risco* e *em declínio*

Grupo de produtos	Nº de produtos (SH6) no grupo	Valor das importações dos Emirados Arábies Unidos 2009 (US\$)	Valor das exportações brasileiras para a Emirados Arábies Unidos 2009 (US\$)	Crescimento* das exportações brasileiras para os Emirados Arábies Unidos 2004-2009 (%)	Participação brasileira nas importações dos Emirados Arábies Unidos 2009 (%)	Crescimento* das exportações dos concorrentes do Brasil nos Emirados Arábies Unidos 2004-2009 (%)	Principal concorrente do Brasil no mercado dos Emirados Arábies Unidos 2009	Participação do principal concorrente nas importações dos Emirados Arábies Unidos 2009 (%)	Classificação das exportações brasileiras para os Emirados Arábies Unidos
Demais produtos de metais não-ferrosos	1	12.971	9.920	-74,91	76,48	-3,03	Itália	24,00	Em risco
Madeira compensada ou contraplacada	4	56.158.613	305.266	-40,51	0,54	-1,59	Indonésia	59,92	Em declínio
Móveis	2	330.665.141	697.804	-29,78	0,21	21,81	China	35,81	Em declínio

Fonte: Elaborada pela UICC Apex-Brasil a partir de dados do UN Comtrade.

MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS

OPORTUNIDADES PARA OS PRODUTOS BRASILEIROS DO COMPLEXO MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS NOS EMIRADOS ÁRABES UNIDOS (EAU)

PRODUTOS BRASILEIROS COM EXPORTAÇÕES INCIPIENTES NOS EAU

No complexo *Máquinas e Equipamentos* foram identificadas oportunidades que ainda não são exploradas ou que são trabalhadas de modo inicial para produtos brasileiros no mercado dos EAU. Daí o termo *incipiente*, que designa os produtos com essas características. As oportunidades para os produtos brasileiros nos EAU, selecionados a partir desses filtros, estão listadas da Tabela 17.

Tabela 17 - Grupos de produtos brasileiros com exportações incipientes para os EAU

Grupo de produtos	Nº de produtos (SH6) no grupo	Valor das importações dos Emirados Árabes Unidos 2009 (US\$)	Crescimento* das importações dos Emirados Árabes Unidos 2004 – 2009 (%)
Aparelhos eletromecân.térmicos de uso doméstico	25	539.021.857	8,45
Aparelhos para interrup.,prot.de energia, suas partes	20	1.955.351.042	16,96
Aparelhos para filtrar ou depurar	11	544.419.711	16,46
Aparelhos transmissores e receptores	64	7.987.440.620	1,84
Aquecedor e secador	12	769.661.904	48,16
Autopeças	16	708.495.421	13,17
Circuitos integrados e microconjuntos eletrônicos	17	235.508.629	-7,86
Compressores e bombas	20	1.638.736.065	19,95
Demais veículos automotores e suas partes	23	536.233.008	15,12
Fios,cabos e condutores para uso elétrico	11	1.419.624.833	31,51
Lâmpadas, tubos elétricos e faróis	10	181.518.562	9,24
Máquinas e aparelhos para trabalhar pedra e minério	7	291.030.449	13,46
Motores para veículos automóveis	5	205.783.583	20,67
Ônibus	2	584.867.341	26,01
Partes de motores para veículos automóveis	2	371.680.713	7,77
Partes e peças de aviões e helicópteros	4	537.977.772	15,74
Pilhas, baterias e acumuladores elétricos	13	441.024.867	19,32
Plásticos e suas obras	126	2.096.690.379	11,90
Pneumáticos e câmaras de ar	23	1.410.019.051	18,06
Refrigeradores e congeladores	10	425.251.426	14,52
Rolamentos e engrenagens	14	382.669.862	8,40
Veículos de carga	6	552.742.739	1,16

Fonte: Elaborada pela UICC Apex-Brasil a partir de dados do Comtrade.

Nota: *Taxa média anual.

PRODUTOS BRASILEIROS COM EXPORTAÇÕES EXPRESSIVAS NOS EAU

As exportações classificadas como *expressivas* indicam que as vendas brasileiras já atingiram um maior grau de maturidade e participação no país importador, são mais constantes ao longo do tempo e já

possuem participação de mercado minimamente significativa. Para esse complexo, as exportações expressivas classificam-se em *a consolidar*, *consolidadas* e *em declínio*.

As exportações expressivas *a consolidar* reúnem aqueles casos em que o Brasil já tem boa parcela de mercado e em que as exportações nacionais crescem em um ritmo próximo ou superior ao dos concorrentes. Nesse cenário, há grande chance de os exportadores aumentarem sua presença no país importador. As exportações denominadas *consolidadas* são aquelas em que a participação brasileira no mercado já é significativa, e o Brasil possui ritmo de crescimento igual ou superior à média verificada para os demais concorrentes. A estratégia de atuação para esses grupos de produtos é a de manutenção do espaço já conquistado.

São considerados *em declínio* os produtos que nunca chegaram a se estabelecer no mercado dos EAU e que nele vêm perdendo espaço. Seriam as oportunidades mais difíceis de serem exploradas, porque o quadro desfavorável inicial precisaria ser revertido.

A Tabela 18 apresenta os grupos de produtos classificados como *a consolidar* e *consolidados* com oportunidades nos EAU, que totalizam US\$ 1,3 bilhão em importações desse país, e US\$ 143,3 milhões em exportações brasileiras para os EAU. Destacam-se, pela dimensão de mercado, crescimento e participação brasileira, os grupos de produtos *Autopeças, geradores e transformadores elétricos; Máquinas e aparelhos de terraplanagem e perfuração; Tratores; e Aviões*.

Tabela 18 - Grupos de produtos brasileiros com exportações expressivas para os EAU e presença a consolidar e consolidada nesse país

Subgrupo de produtos	Nº de produtos (SH6) no grupo	Valor das importações dos Emirados Arábies Unidos 2009 (US\$)	Valor das exportações brasileiras para os Emirados Arábies Unidos 2009 (US\$)	Crescimento* das exportações brasileiras para os Emirados Arábies Unidos 2004-2009 (%)	Participação brasileira nas importações dos Emirados Arábies Unidos 2009 (%)	Crescimento* das exportações dos concorrentes do Brasil nos Emirados Arábies Unidos 2004-2009 (%)	Principal concorrente do Brasil no mercado dos Emirados Arábies Unidos 2009	Participação do principal concorrente nas importações dos Emirados Arábies Unidos 2009 (%)	Classificação das exportações brasileiras para os Emirados Arábies Unidos
Autopeças	1	635.595.147	7.144.882	2,46	1,12	12,70	Coreia do Sul	36,40	A consolidar
Demais máquinas, aparelhos e instrumentos mecânicos	6	89.662.398	1.502.606	0,93	1,68	21,27	China	17,72	A consolidar
Demais materiais elétricos e eletrônicos	2	3.066.457	141.518	76,60	4,62	10,02	Alemanha	17,45	A consolidar
Ferramentas eletromecânicas c/motor, de uso manual	1	7.819.739	43.234	0,92	0,55	0,51	China	45,39	A consolidar
Geradores e transformadores, elétricos	3	194.659.505	4.759.131	42,73	2,44	11,32	Reino Unido	30,06	A consolidar
Máquinas e aparelhos de terraplanagem, perfuração	3	176.072.583	25.312.643	2,67	14,38	1,25	Japão	40,51	A consolidar
Refrigeradores e congeladores	1	7.995.545	1.249.362	9,54	15,63	26,46	Turquia	21,97	A consolidar
Tratores	2	118.851.602	847.754	-37,05	0,71	-8,89	Alemanha	32,34	A consolidar
Aviões	1	113.982.764	102.300.160	30,35	89,75	-14,55	África do Sul	9,97	Consolidado

Fonte: Elaborada pela UICC Apex-Brasil a partir de dados do Comtrade.

Nota: *Taxa média anual

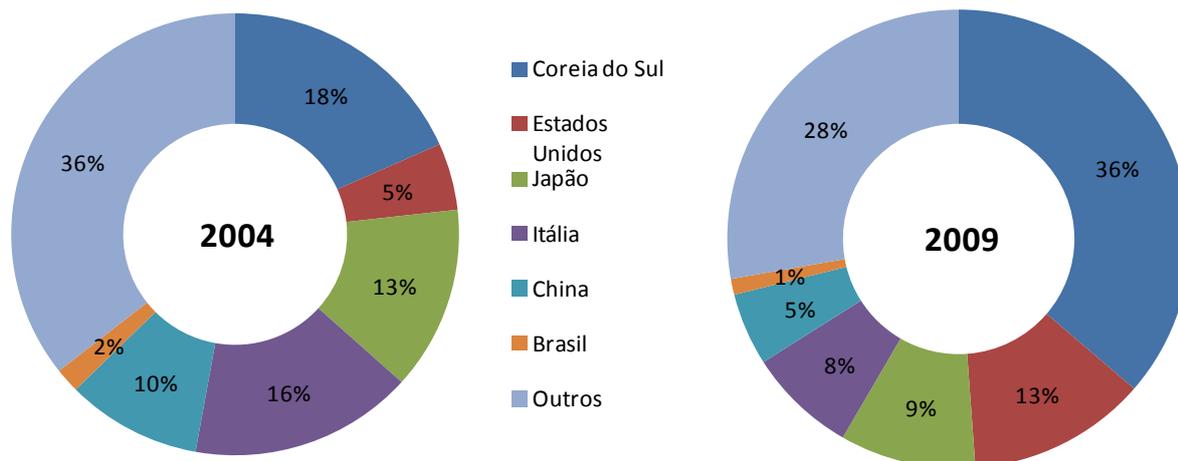
A. Produtos brasileiros com presença A CONSOLIDAR E CONSOLIDADA nos EAU

- **Autopeças**

As importações dos EAU relativas ao grupo de produtos *Autopeças* totalizaram, em 2009, US\$ 635,6 milhões. Os maiores fornecedores para o mercado em análise são Coreia do Sul e Estados Unidos, com participações de, respectivamente, 36% e 13%, conforme o Gráfico 40.

O Brasil participou com 1% do mercado, em 2009, com taxa média de crescimento anual de 2,5% entre 2004 e 2009. As oportunidades para as exportações brasileiras estão concentradas no subgrupo *Outras partes e acessórios, para veículos automóveis das posições 8701 a 8705*.

Gráfico 40 – Participação de mercado dos principais fornecedores de *Autopeças* para os EAU (2004 e 2009)



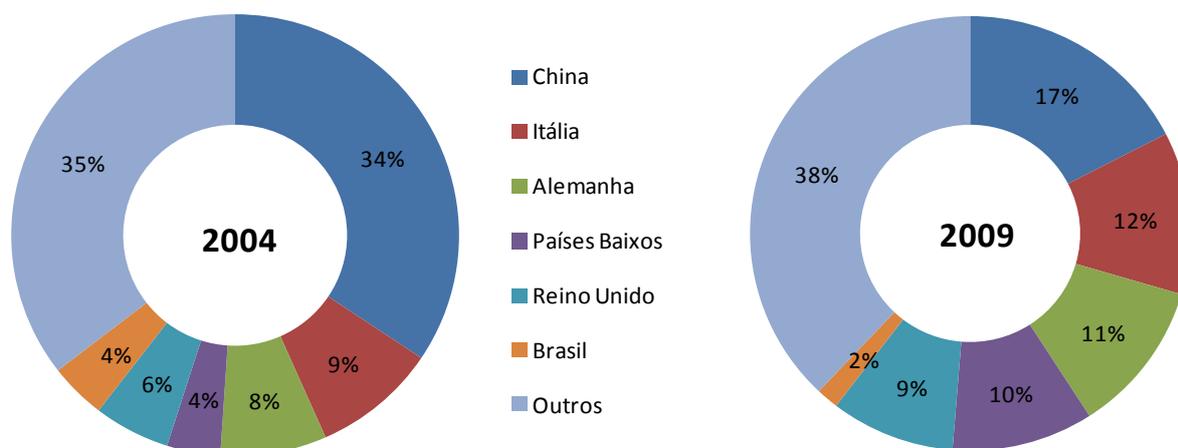
Fonte: Elaborado pela UICC Apex-Brasil a partir de dados do UN Comtrade.

- **Demais máquinas, aparelhos e instrumentos mecânicos**

As importações dos EAU do grupo de produtos *Demais máquinas, aparelhos e instrumentos mecânicos* registraram o valor de US\$ 89,7 milhões em 2009. A China lidera as vendas para o mercado, com 17% de participação, seguida da Itália, com 12%, conforme o Gráfico 41.

As vendas brasileiras, que representaram participação de 2% em 2009, referiram-se principalmente ao subgrupo *Outras mandriladoras-fresadoras de metais, de comando numérico*, responsável por 92% do valor exportado para ao mercado em análise.

Gráfico 41 – Participação de mercado dos principais fornecedores de *Demais máquinas, aparelhos e instrumentos mecânicos* para os EAU (2004 e 2009)



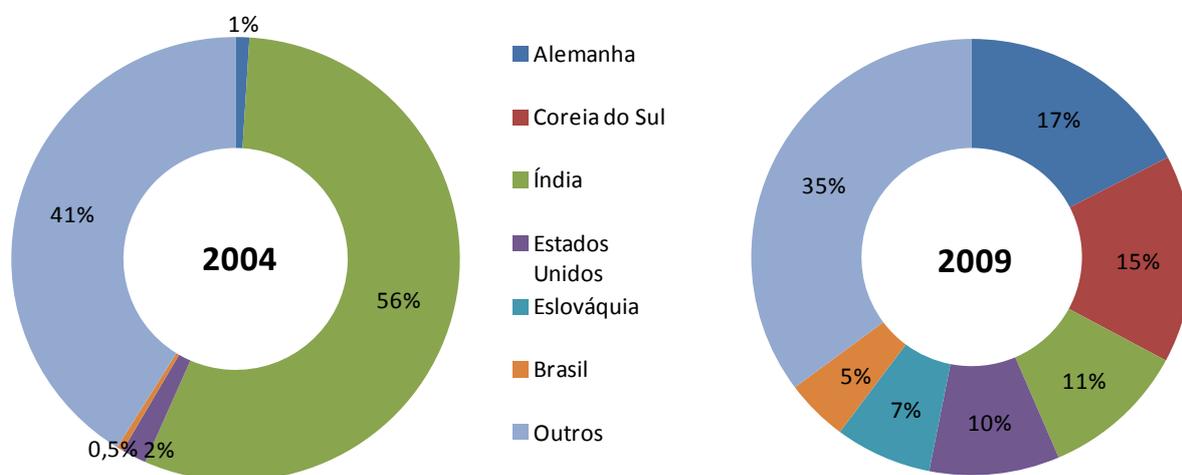
Fonte: Elaborado pela UICC Apex-Brasil a partir de dados do UN Comtrade.

- **Demais materiais elétricos e eletrônicos**

As compras externas dos EAU no grupo de produtos *Demais materiais elétricos e eletrônicos* totalizaram o valor de US\$ 3,1 milhões em 2009. Os principais fornecedores foram a Alemanha e a Coreia do Sul com, respectivamente, 17% e 15% de participação. No Gráfico 42 é possível observar a forte queda de participação da Índia, na comparação entre 2004 e 2009.

As exportações brasileiras concentraram-se no subgrupo *Isoladores de cerâmica, para usos elétricos*, responsável pelo crescimento das vendas do Brasil à taxa média anual de 77%, entre 2004-2009, resultando na evolução de participação de 0,5% para 5% nesse período.

Gráfico 42 – Participação de mercado dos principais fornecedores de *Demais materiais elétricos e eletrônicos* para os EAU (2004 e 2009)



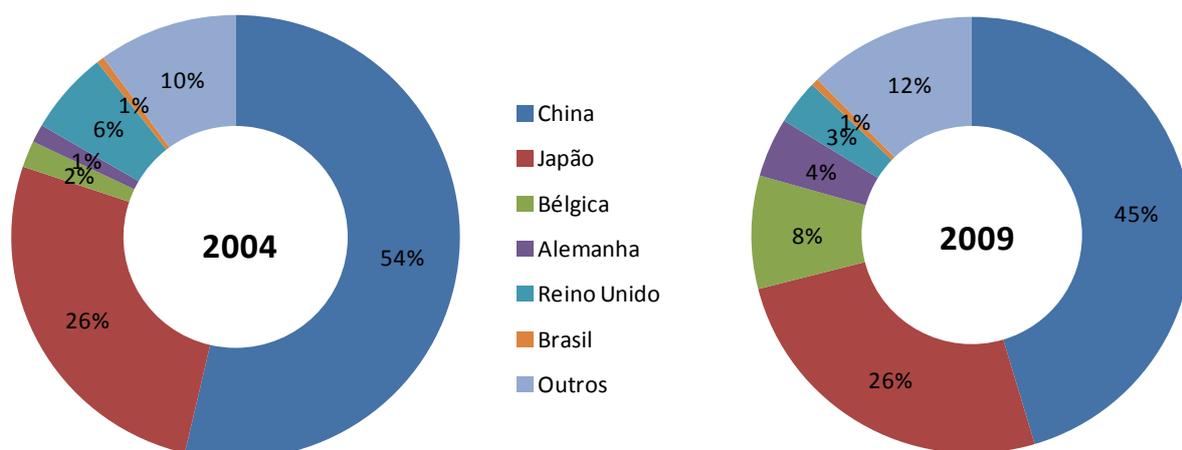
Fonte: Elaborado pela UICC Apex-Brasil a partir de dados do UN Comtrade.

- **Ferramentas eletromecânicas com motor, de uso manual**

O mercado importador dos EAU totalizou compras de US\$ 7,8 milhões no grupo de produtos *Ferramentas eletromecânicas com motor, de uso manual* em 2009, tendo como fornecedor-líder a China, com 45% das vendas, seguida pelo Japão, com participação de 26%, conforme o Gráfico 43.

O Brasil manteve a participação de 1%, obtida em 2004, também em 2009, com as exportações desse grupo concentradas no subgrupo *Serras, com motor elétrico incorporado*.

Gráfico 43 – Participação de mercado dos principais fornecedores de *Ferramentas eletromecânicas com motor, de uso manual* para os EAU (2004 e 2009)



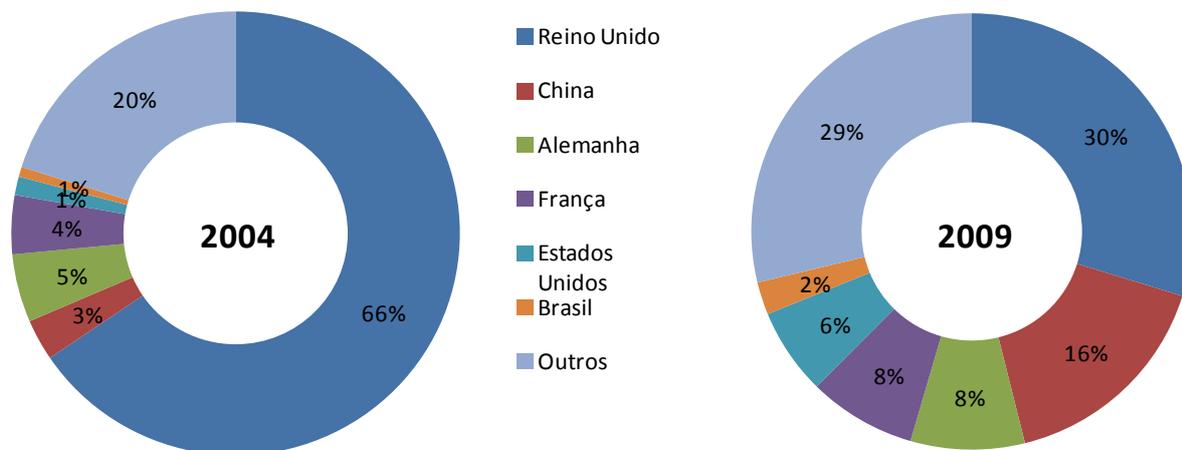
Fonte: Elaborado pela UICC Apex-Brasil a partir de dados do UN Comtrade.

- **Geradores e transformadores elétricos**

As aquisições externas dos EAU no grupo de produtos *Geradores e transformadores elétricos* alcançaram o valor de US\$ 194,7 milhões em 2009. O Reino Unido liderou as exportações para esse mercado, com participação de 30%, seguido da China, com 16%, conforme o Gráfico 44.

O Brasil obteve participação de 2% no mercado em análise. Cerca de 70% das exportações brasileiras desse grupo para os EAU foram representadas pelo subgrupo *Outros motores elétricos de corrente alternada, polifásicos, de potência superior a 75 Kw*, que obteve taxa média de crescimento anual de 71,4% entre 2004 e 2009.

Gráfico 44 – Participação de mercado dos principais fornecedores de *Geradores e transformadores elétricos* para os EAU (2004 e 2009)



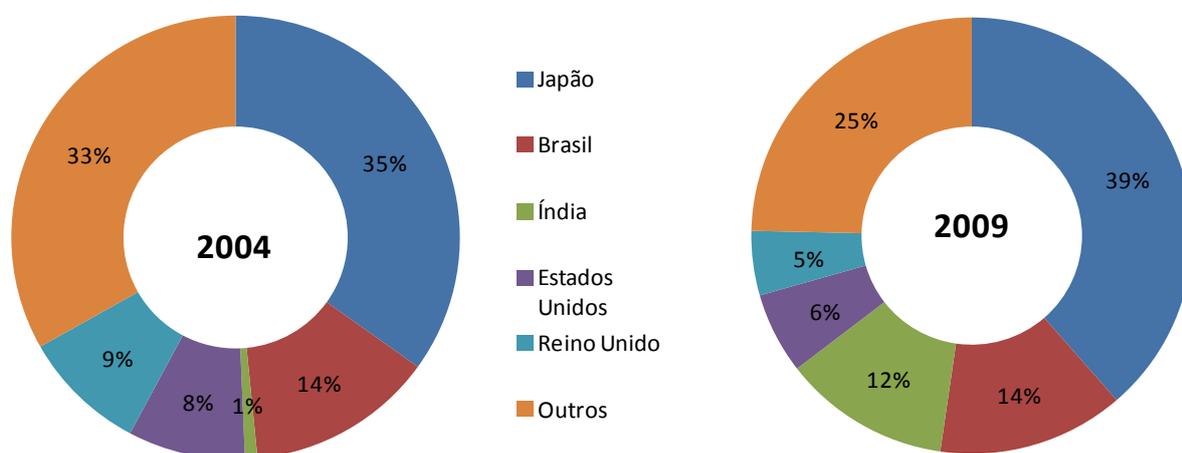
Fonte: Elaborado pela UICC Apex-Brasil a partir de dados do UN Comtrade.

- **Máquinas e aparelhos de terraplanagem e perfuração**

O grupo *Máquinas e aparelhos de terraplanagem e perfuração* registrou US\$ 176,1 milhões em importações dos EAU em 2009. O Japão foi o principal fornecedor, com 39% de participação nas compras dos EAU, seguido pelo Brasil, com 14%, conforme o Gráfico 45

As vendas brasileiras foram representadas pelos subgrupos "*Bulldozers*" e "*angledozers*", de *lagartas, autopropulsores e Carregadoras e pás carregadoras, de carregamento frontal, autopropulsores*, que cresceram à taxa média anual de, respectivamente 2,9% e 27,7%.

Gráfico 45 – Participação de mercado dos principais fornecedores de *Máquinas e aparelhos de terraplanagem e perfuração* para os EAU (2004 e 2009)

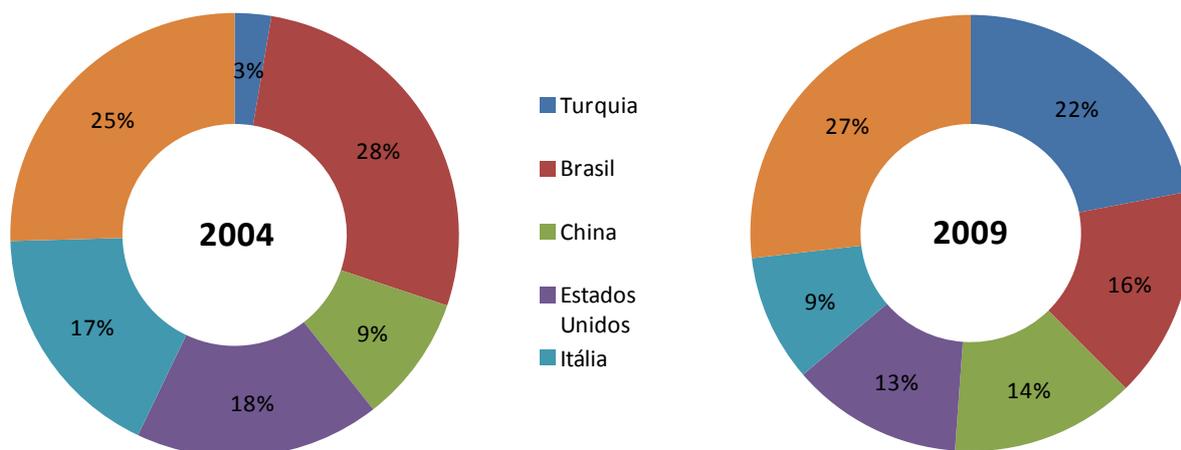


Fonte: Elaborado pela UICC Apex-Brasil a partir de dados do UN Comtrade.

- **Refrigeradores e congeladores**

O grupo de produtos *Refrigeradores e congeladores* totalizou US\$ 8 milhões em importações dos EAU. A Turquia foi o principal país fornecedor, com 22% de participação no mercado, seguida pelo Brasil, com 16%. Embora se observe, no Gráfico 46, a queda de participação do Brasil de 28% para 16%, entre 2004 e 2009, houve um aumento no valor das vendas nesse período, de US\$ 792 mil para US\$ 1,2 milhão.

Gráfico 46 – Participação de mercado dos principais fornecedores de *Refrigeradores e congeladores* para os EAU (2004 e 2009)



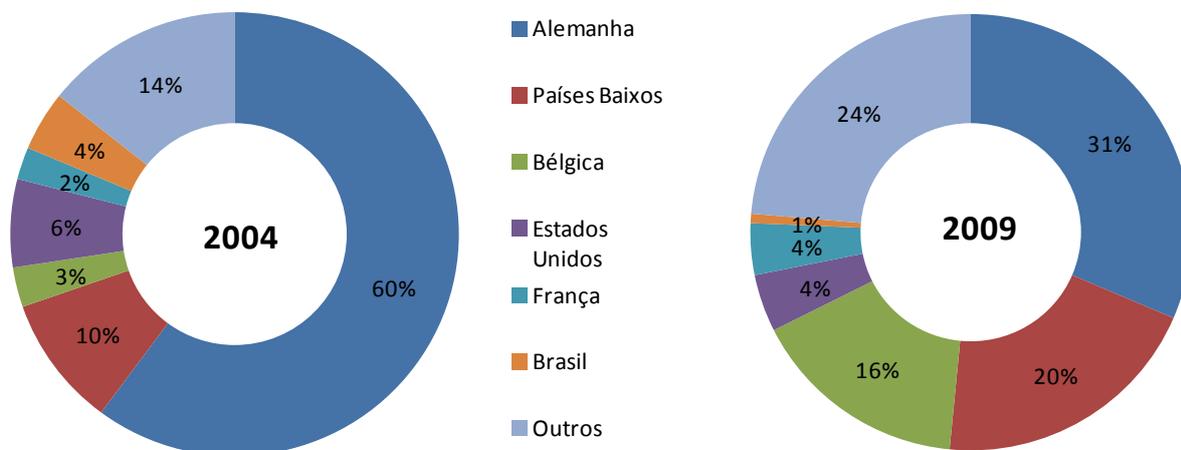
Fonte: Elaborado pela UICC Apex-Brasil a partir de dados do UN Comtrade.

• **Tratores**

As importações do grupo de produtos *Tratores* pelos EAU, em 2009, totalizaram US\$ 118,8 milhões, tendo como principal fornecedor a Alemanha, com 31% de participação, seguida pelos Países Baixos, com 20%.

A participação das vendas do Brasil foi de 1%, em 2009, concentradas no subgrupo *Outros tratores*, cujo valor exportado cresceu à taxa média anual de 10,8% no período 2004-2009 (Gráfico 47).

Gráfico 47 – Participação de mercado dos principais fornecedores de *Tratores* para os EAU (2004 e 2009)



Fonte: Elaborado pela UICC Apex-Brasil a partir de dados do UN Comtrade.

B. Produtos brasileiros com presença EM DECLÍNIO nos EAU

Os produtos agrupados nessa classificação apresentaram US\$ 184,5 milhões em importações realizadas pelos EAU e US\$ 9 milhões em exportações brasileiras para esse mercado em 2009. A Tabela 19 apresenta os grupos de produtos classificados nessa categoria.

Tabela 19 - Grupos de produtos brasileiros com exportações expressivas para os EAU e presença em declínio nesse país

Grupo de produtos	Nº de produtos (SH6) no grupo	Valor das importações dos Emirados Arábes Unidos 2009 (US\$)	Valor das exportações brasileiras para a Emirados Arábes Unidos 2009 (US\$)	Crescimento* das exportações brasileiras para os Emirados Arábes Unidos 2004-2009 (%)	Participação brasileira nas importações dos Emirados Arábes Unidos 2009 (%)	Crescimento* das exportações dos concorrentes do Brasil nos Emirados Arábes Unidos 2004-2009 (%)	Principal concorrente do Brasil no mercado dos Emirados Arábes Unidos 2009	Participação do principal concorrente nas importações dos Emirados Arábes Unidos 2009 (%)	Classificação das exportações brasileiras para os Emirados Arábes Unidos
Armas e munições	1	2.216.129	572.308	20,60	25,82	42,31	Turquia	33,84	Em declínio
Pneumáticos e camaras de ar	1	11.412.055	399.252	7,71	3,50	12,43	China	53,17	Em declínio
Compressores e bombas	1	7.832.555	217.489	13,58	2,78	20,67	Estados Unidos	35,84	Em declínio
Rolamentos e engrenagens	1	32.255.673	3.330.627	1,09	10,33	13,70	Alemanha	17,99	Em declínio
Chassis e carrocerias para veículos automóveis	2	62.640.739	4.058.029	10,30	6,48	39,18	Espanha	34,05	Em declínio
Veículos de carga	1	68.143.972	415.400	-50,96	0,61	-1,46	Alemanha	46,36	Em declínio

Fonte: Elaborada pela UICC Apex-Brasil a partir de dados do Comtrade.

Nota: *Taxa média anual.

Os EAU apresenta bom potencial principalmente para o setor calçadista. Recomenda-se, contudo, que o foco estratégico desse setor seja em nichos (e não escala), buscando beneficiar-se da característica de alta renda desse mercado.⁶⁶

Nos EAU, sensível à forte presença turística, sugere-se que a estratégia de ingresso ao mercado local considere os lojistas, e não apenas os distribuidores que normalmente atendem países da região, considerando o forte varejo de moda especialmente em Dubai. Fornecer diretamente às lojas possibilita maior garantia de que o calçado esteja bem posicionado, mas o relacionamento com lojistas só é compensado se houver volume razoável em relação ao custo-benefício do negócio.

Uma das principais justificativas para se trabalhar com foco em lojistas na região é o alto custo dos produtos brasileiros, que ficam mais caros quando disponibilizados no mercado por meio de distribuidores, que, em sua maioria, buscam produtos mais competitivos em termos de preço. Assim, para conseguir melhorar a capacidade de oferta aos árabes, uma opção para as empresas de calçados é buscar lojistas que estejam mais adequados à sua política de posicionamento de mercado. Embora tenham capacidade de compra, os árabes são sensíveis ao preço, ávidos negociadores e costumam buscar ganho significativo nas negociações. Dispõem, também, de ampla rede de contatos que lhes garante informações sobre os valores de venda dos produtos de empresas fornecedoras de todo o mundo, incluindo as brasileiras. Portanto, uma das chaves de um negócio bem-sucedido junto aos clientes árabes é saber negociar.

Em certos casos, estabelecer loja própria para venda dos produtos com parceiro adequado pode ser também uma boa estratégia. O mundo árabe não impõe exigência de exclusividade para representação, sendo possível a mudança do representante da empresa brasileira, caso necessário.

CARACTERÍSTICAS GERAIS DA MODA NO ORIENTE MÉDIO⁶⁷

Devido à alta renda e ao consumo sofisticado nos países pesquisados, há boas oportunidades para produtos posicionados como "exclusivos". Grandes marcas internacionais já são bem conhecidas e utilizadas amplamente no mercado; assim, um novo produto "exclusivo" pode vir a ter sucesso.

⁶⁶ As informações da introdução deste capítulo baseiam-se no relatório interno da Apex-Brasil, *Missão de Inteligência Comercial ao Golfo Árabe (Arábia Saudita, Kuwait, Catar e Emirados Árabes Unidos)*, realizada de 11 a 27 de novembro de 2011.

⁶⁷ Mais informações podem ser obtidas no estudo *Moda no Oriente Médio*, disponível na Unidade de Inteligência Comercial da Apex-Brasil, pelo e-mail apex@apexbrasil.com.br.

Nota-se maior presença de produtos brasileiros no segmento de calçados; há ainda espaço para moda íntima. No caso específico de Dubai, há também presença brasileira em moda praia.

Os homens muçulmanos, quando se vestem com a roupa árabe tradicional, geralmente calçam sandálias. As mulheres muçulmanas geralmente vestem o "xador" e usam as bolsas como elemento diferenciador para esse traje.

OPORTUNIDADES PARA OS PRODUTOS BRASILEIROS DO COMPLEXO MODA NOS EMIRADOS ÁRABES UNIDOS (EAU)

PRODUTOS BRASILEIROS COM EXPORTAÇÕES INCIPIENTES NOS EAU

Entre os grupos de produtos listados para o complexo *Moda*, foram identificadas oportunidades que ainda não são exploradas ou o são de modo inicial para produtos brasileiros no mercado dos EAU. Daí o termo *incipiente* utilizado para nomear produtos com essas características. Para a definição dessas oportunidades, foi levado em conta se ao longo de seis anos (2004-2009) houve crescimento das importações do grupo de produtos. Ademais, para se ter certeza da capacidade do Brasil de aproveitar as oportunidades ainda não exploradas, considerou-se a especialidade, ou não, brasileira na exportação desses produtos, e ainda se as pautas de importação dos EAU e de exportação do Brasil são complementares. Foram identificadas, a partir desses filtros, vinte mercadorias distintas⁶⁸ no grupo de produtos *Calçados*, cujas importações dos EAU registram o valor de US\$ 565 mil em 2009, conforme a Tabela 20.

Tabela 20 - Grupos de produtos brasileiros com exportações incipientes para os EAU

Grupo de produtos	Nº de produtos (SH6) no grupo	Valor das importações dos Emirados Árabes Unidos 2009 (US\$)	Crescimento* das importações dos Emirados Árabes Unidos 2004 – 2009 (%)
Calçados	20	565.275.435	10,79

Fonte: Elaborada pela UICC Apex-Brasil a partir de dados do Comtrade.

Nota: *taxa média anual.

Destacam-se, entre os produtos *incipientes* identificados, os subgrupos *Calçados impermeáveis de borracha ou plástico, cobrindo o tornozelo; Calçados para outros esportes, de borracha ou plástico; Calçados para outros esportes, de couro natural; Calçados de couro natural, com sola de madeira, sem palmilhas e sem biqueira protetora de metal; Outros calçados de couro natural, com biqueira protetora de*

⁶⁸ Observar que outras cinco mercadorias – neste estudo identificadas por quantidade de códigos SH – foram classificadas também como exportações *expressivas a consolidar* (ver análise a seguir).

metal; Outros calçados de couro natural ou reconstituído; e Outros calçados com a parte superior de matérias têxteis.

PRODUTOS BRASILEIROS COM EXPORTAÇÕES EXPRESSIVAS NOS EAU

Ao contrário das *exportações incipientes*, em que os produtos brasileiros ainda estão em estágios iniciais de inserção no mercado, as *exportações expressivas*, como o próprio nome indica, já atingiram maior grau de maturidade no país importador, são mais constantes ao longo do tempo e já têm participação de mercado minimamente significativa. Para o complexo *Moda*, foram identificadas *exportações expressivas* apenas na classificação *a consolidar*.

As *exportações expressivas a consolidar* reúnem aqueles casos em que o Brasil já tem boa parcela de mercado e em que as exportações nacionais crescem em um ritmo próximo ou superior ao dos concorrentes. Nesse cenário, há grande chance de os exportadores aumentarem sua presença no país importador.

A. Produtos brasileiros com presença A CONSOLIDAR E CONSOLIDADA nos EAU

Entre os grupos de produtos classificados como *consolidados*, listados na Tabela 21, destacam-se, pelo valor importado, *Ouro em formas semimanufaturadas* e *Calçados*.

Tabela 21 - Grupos de produtos brasileiros com exportações expressivas para os EAU e presença a consolidar e consolidada nesse país

Subgrupo de produtos	Nº de produtos (SH6) no grupo	Valor das importações dos Emirados Arábies Unidos 2009 (US\$)	Valor das exportações brasileiras para os Emirados Arábies Unidos 2009 (US\$)	Crescimento* das exportações brasileiras para os Emirados Arábies Unidos 2004-2009 (%)	Participação brasileira nas importações dos Emirados Arábies Unidos 2009 (%)	Crescimento* das exportações dos concorrentes do Brasil nos Emirados Arábies Unidos 2004-2009 (%)	Principal concorrente do Brasil no mercado dos Emirados Arábies Unidos 2009	Participação do principal concorrente nas importações dos Emirados Arábies Unidos 2009 (%)	Classificação das exportações brasileiras para os Emirados Arábies Unidos
Calçados	5	341.798.502	9.525.038	7,08	2,79	19,58	China	27,37	A consolidar
Demais produtos têxteis	3	15.357.579	3.344.080	4,24	21,77	-9,97	Zimbábue	24,57	A consolidar
Ouro em formas semimanufaturadas	1	796.527.681	121.143.986	101,51	15,21	21,27	Sudão	59,82	A consolidar

Fonte: Elaborada pela UICC Apex-Brasil a partir de dados do Comtrade.

Nota: *taxa média anual de crescimento.

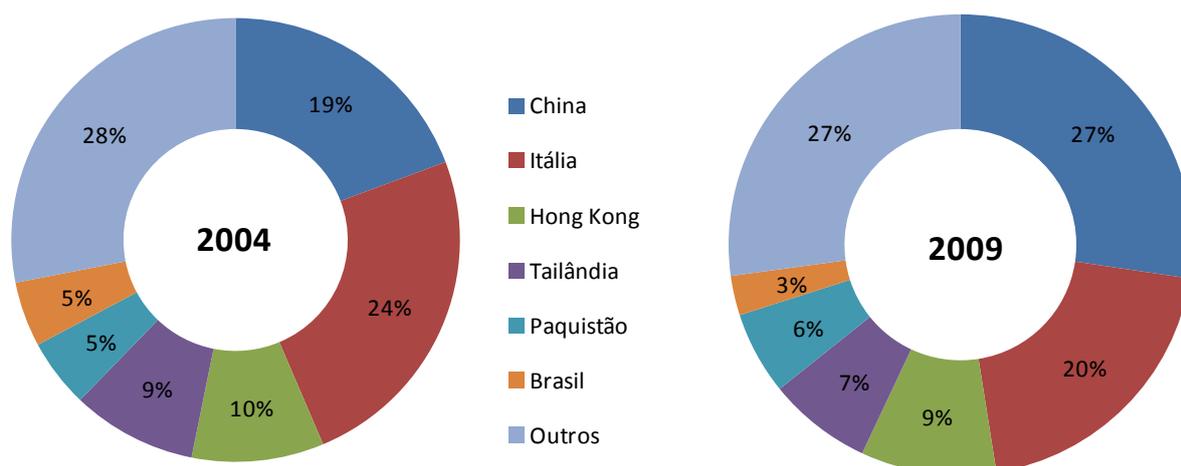
- **Calçados**

As importações dos EAU, relativas ao grupo de produtos *Calçados* foram de US\$ 341,8 milhões em 2009. Nesse ano, os principais fornecedores para esse mercado foram a China, com 27% de participação, e a Itália, com 20%, além de Hong Kong, com 9% (Gráfico 48).

Embora o Brasil tenha obtido 3% de participação em 2009, contra 5% em 2004, o valor exportado aumentou de US\$ 6,8 milhões para US\$ 9,5 milhões, entre 2004 e 2009, concentrado principalmente nos subgrupos *Outros calçados de couro natural e sola exterior de couro*; *Outros calçados de couro natural*; e *Outros calçados de matérias têxteis, com sola de borracha ou plástico*.

Ressaltamos que a estratégia de *nicho* parece ser a mais adequada para a colocação dos produtos brasileiros de moda.

Gráfico 48 – Participação de mercado dos principais fornecedores de *Calçados* para os EAU (2004 e 2009)



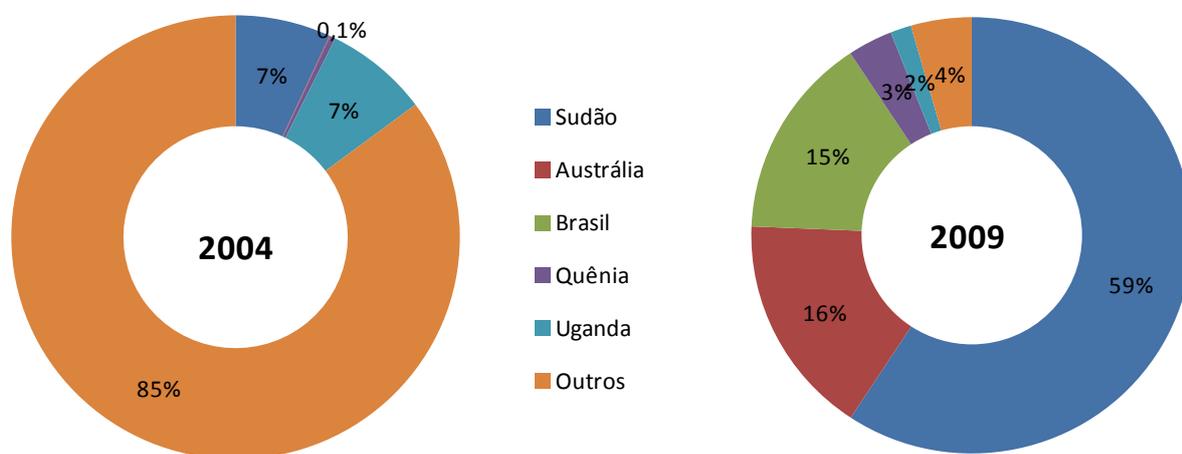
Fonte: Elaborado pela UICC Apex-Brasil a partir de dados do Comtrade.

- **Ouro em outras formas semimanufaturadas, para usos não monetários**

As importações dos EAU do grupo de produtos *Ouro em outras formas semimanufaturadas, para usos não monetários* foram de US\$ 796,5 milhões em 2009. Nesse ano, os principais fornecedores para esse mercado foram o Sudão, com 59% de participação, além da Austrália e do Brasil com, respectivamente, 16% e 15%. Observa-se, no Gráfico 49, um aumento significativo da participação dos três principais fornecedores entre 2004 e 2009, ao passo que a participação de *Outros* cai drasticamente nesse mesmo

período. Na comparação entre 2004 e 2009, as exportações brasileiras desse grupo de produtos cresceram à taxa média anual de 101%.

Gráfico 49 – Participação de mercado dos principais fornecedores de Ouro em outras formas semimanufaturadas, para usos não monetários para os EAU (2004 e 2009)



Fonte: Elaborado pela UICC Apex-Brasil a partir de dados do Comtrade.

B. Produtos brasileiros com presença EM DECLÍNIO nos EAU

Os grupos de produtos classificados como *em declínio* registraram US\$ 263 milhões em importações dos EAU e US\$ 2,6 milhões em exportações brasileiras em 2009. Todos os grupos de produto apresentam retração nas vendas externas brasileiras para o mercado em análise, conforme a Tabela 22. Ainda assim, no caso do grupo de produtos *Higiene pessoal e cosméticos*, cabe avaliar a adoção de estratégia diferenciada, face à dimensão do mercado importador.

Tabela 22 - Grupos de produtos brasileiros com exportações expressivas para os EAU e presença em declínio nesse país

Grupo de produtos	Nº de produtos (SH6) no grupo	Valor das importações dos Emirados Árabes Unidos 2009 (US\$)	Valor das exportações brasileiras para a Emirados Árabes Unidos 2009 (US\$)	Crescimento* das exportações brasileiras para os Emirados Árabes Unidos 2004-2009 (%)	Participação brasileira nas importações dos Emirados Árabes Unidos 2009 (%)	Crescimento* das exportações dos concorrentes do Brasil nos Emirados Árabes Unidos 2004-2009 (%)	Principal concorrente do Brasil no mercado dos Emirados Árabes Unidos 2009	Participação do principal concorrente nas importações dos Emirados Árabes Unidos 2009 (%)	Classificação das exportações brasileiras para os Emirados Árabes Unidos
Partes de calçados	1	57.329	2.698	-91,60	4,71	-19,70	Tailândia	57,69	em declínio
Higiene pessoal e cosméticos	4	130.650.502	2.065.331	-4,34	1,58	15,68	Reino Unido	35,26	em declínio
Pedras preciosas e semipreciosas	2	20.816.795	65.480	-58,30	0,31	0,90	Índia	20,47	em declínio
Confecções	3	111.393.558	481.249	-19,27	0,43	19,40	Paquistão	48,45	em declínio

Fonte: Elaborado pela UICC Apex-Brasil a partir de dados do Comtrade.

Nota: *taxa média anual de crescimento.

OPORTUNIDADES PARA OS PRODUTOS BRASILEIROS DO COMPLEXO MULTISSETORIAL E OUTROS NOS EMIRADOS ÁRABES UNIDOS

PRODUTOS BRASILEIROS COM EXPORTAÇÕES INCIPIENTES NOS EAU

Entre os grupos de produtos listados para o complexo *Multissetorial e outros* no mercado dos EAU, foram identificadas oportunidades para produtos brasileiros que ainda não são exploradas ou o são de modo inicial. Daí o termo *incipiente*, utilizado para nomear produtos com essas características. Para a definição dessas oportunidades, foi levado em conta se, ao longo de seis anos (2004-2009), houve crescimento das importações do grupo de produtos. Ademais, para se ter certeza da capacidade do Brasil de aproveitar as oportunidades ainda não exploradas, considerou-se a especialidade, ou não, brasileira na exportação desses produtos e ainda se as pautas de importação dos EAU e de exportação do Brasil são complementares. Três grupos de produtos passaram por esses filtros e são apresentados como oportunidades na Tabela 23.

Tabela 23 - Grupos de produtos com exportações incipientes para os EAU

Grupo de produtos	Nº de produtos (SH6) no grupo	Valor das importações dos Emirados Árabes Unidos 2009 (US\$)	Crescimento* das importações dos Emirados Árabes Unidos 2004 – 2009 (%)
Demais produtos de borracha e suas obras	70	358.038.041	17,27
Demais produtos metalúrgicos	122	3.283.944.104	23,45
Produtos laminados planos de ferro ou aço	73	960.851.447	9,38

Fonte: Elaborada pela UICC Apex-Brasil a partir de dados do Comtrade.

Nota: *taxa média anual de crescimento.

PRODUTOS BRASILEIROS COM EXPORTAÇÕES EXPRESSIVAS NOS EAU

As *exportações expressivas* são aquelas que atingiram maior grau de maturidade no país importador, são mais constantes ao longo do tempo e têm participação de mercado minimamente significativa. Para o complexo *Multissetorial e outros*, foram identificados grupos de produtos classificados como *exportações expressivas a consolidar e consolidadas*.

As *exportações expressivas a consolidar* reúnem aqueles casos em que o Brasil já tem boa parcela de mercado e em que as exportações nacionais crescem em um ritmo próximo ou superior ao dos concorrentes. Nesse cenário, há grande chance de os exportadores aumentarem sua presença no país importador. As exportações denominadas *consolidadas* são aquelas em que a participação brasileira no mercado já é significativa e o Brasil goza de ritmo de crescimento igual ou superior à média verificada para os demais concorrentes. A estratégia de atuação para esses grupos de produtos é a de manutenção do espaço já conquistado.

A. Produtos brasileiros com presença A CONSOLIDAR E CONSOLIDADA nos EAU

As importações dos EAU dos grupos de produtos classificados como *presença a consolidar* e *consolidada* alcançaram US\$ 548,1 milhões em 2009.

Conforme a Tabela 24, entre os grupos de produtos exportados pelo Brasil classificados como *a consolidar*, destacam-se *Produtos semimanufaturados de ferro ou aço; Petróleo e derivados de petróleo; e Demais produtos de borracha e suas obras*.

Tabela 24 - Grupos de produtos brasileiros com exportações expressivas para os EAU e presença a consolidar e consolidada nesse país

Subgrupo de produtos	Nº de produtos (SH6) no grupo	Valor das importações dos Emirados Árabes Unidos 2009 (US\$)	Valor das exportações brasileiras para os Emirados Árabes Unidos 2009 (US\$)	Crescimento* das exportações brasileiras para os Emirados Árabes Unidos 2004-2009 (%)	Participação brasileira nas importações dos Emirados Árabes Unidos 2009 (%)	Crescimento* das exportações dos concorrentes do Brasil nos Emirados Árabes Unidos 2004-2009 (%)	Principal concorrente do Brasil no mercado dos Emirados Árabes Unidos 2009	Participação do principal concorrente nas importações dos Emirados Árabes Unidos 2009 (%)	Classificação das exportações brasileiras para os Emirados Árabes Unidos
Colas e enzimas	1	1.685.626	572.218	19,97	33,95	32,75	Alemanha	30,91	A consolidar
Demais minérios metalúrgicos	1	708.861	172.740	-	24,37	99,41	Espanha	48,03	A consolidar
Demais produtos de borracha e suas obras	3	37.225.074	1.512.554	334,92	4,06	30,93	Reino Unido	42,69	A consolidar
Ferro-ligas	1	2.934.029	469.395	29,64	16,00	11,09	China	55,83	A consolidar
Petróleo e derivados de petróleo	2	80.405.900	5.200.213	14,39	6,47	29,10	Índia	47,63	A consolidar
Produtos semimanufaturados de ferro ou aço	2	395.478.338	58.198.317	15,51	14,72	4,75	Turquia	28,93	A consolidar
Minérios de ferro	1	29.654.495	17.606.997	-	59,37	13,77	Bahrein	40,63	Consolidado

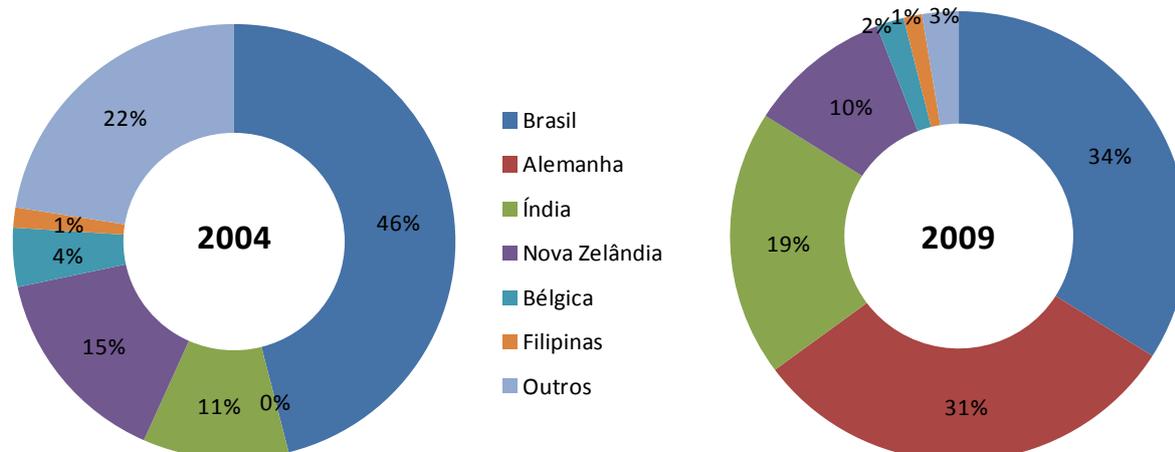
Fonte: Elaborada pela UICC Apex-Brasil a partir de dados do Comtrade.

Nota: *taxa média anual.

• Colas e enzimas

O grupo de produtos *Colas e enzimas* foi responsável por importações dos EAU no valor de US\$ 1,7 milhão. As oportunidades para as exportações brasileiras corresponderam ao subgrupo *Gelatinas e seus derivados; ictiocola e outras colas de origem animal, exceto cola de caseína*. O Brasil liderou as vendas para os EAU, com participação de 34%, seguido pela Alemanha, com participação de 31% (Gráfico 50). A taxa média de crescimento anual das exportações brasileiras, no período 2004-2009, foi de 20%.

Gráfico 50 – Participação de mercado dos principais fornecedores de *Colas e enzimas* para os EAU (2004 e 2009)



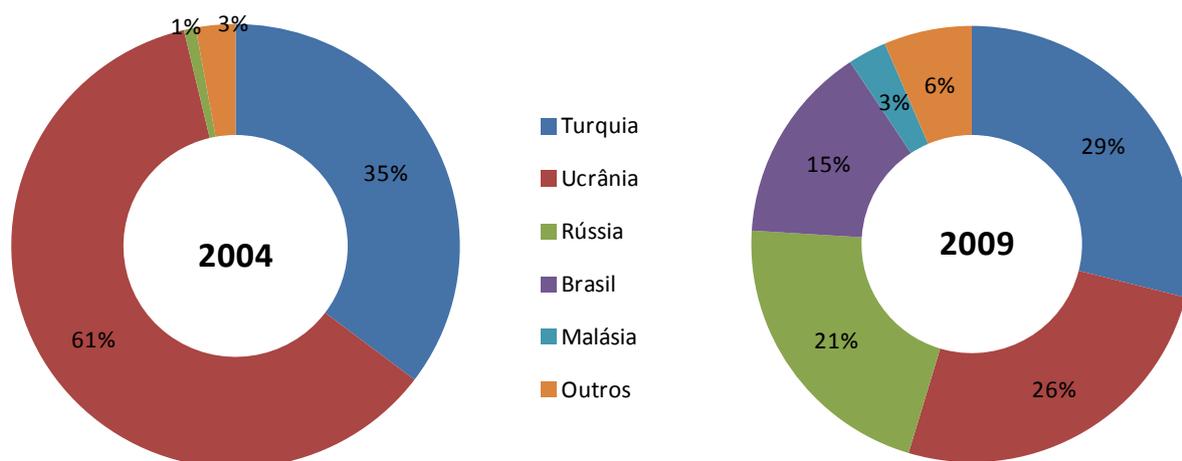
Fonte: Elaborado pela UICC Apex-Brasil a partir de dados do UN Comtrade.

- **Produtos semimanufaturados de ferro ou aço**

O grupo *Produtos semimanufaturados de ferro ou aço* registrou importações dos EAU no valor de US\$ 395,5 milhões em 2009. A Turquia foi o principal fornecedor, com participação de 29% no mercado em análise, seguida pela Ucrânia e pela Rússia, com participações de, respectivamente, 26% e 21%, conforme o Gráfico 51.

O Brasil obteve participação de 15%, com destaque para o subgrupo *Outros produtos semimanufaturados, de ferro ou aços, não ligados, contendo em peso igual ou superior a 0,25% de carbono*, cujas exportações, iniciadas em 2008, obtiveram crescimento, entre 2008 e 2009, de 145%.

Gráfico 51 – Participação de mercado dos principais fornecedores *Produtos semimanufaturados de ferro ou aço* para os EAU (2004 e 2009)



Fonte: Elaborado pela UICC Apex-Brasil a partir de dados do UN Comtrade.

B. Produtos brasileiros com presença EM RISCO e EM DECLÍNIO nos EAU

Foram identificados grupos de produtos classificados como *em declínio* e *desvio de comércio* no mercado em análise, com importações dos EAU de US\$ 537,7 milhões e exportações brasileiras de US\$ 26,6 milhões em 2009, conforme a Tabela 25.

Os grupos de produtos classificados como *em declínio* são aqueles em que as exportações brasileiras nunca estiveram consolidadas nos EAU e vêm perdendo participação nesse mercado. Aqui as oportunidades para os exportadores brasileiros são menos interessantes

Os grupos de produtos brasileiros classificados como *desvio de comércio* são aqueles cujas exportações para os EAU crescem menos do que as do principal concorrente, apesar de o Brasil ser mais especialista na exportação desses produtos do que esse concorrente. Isso pode acontecer devido à existência de acordos comerciais, proximidade geográfica, entre outros fatores que privilegiam o principal concorrente brasileiro.

Entre os casos citados destacam-se, pela dimensão do mercado importador, *Barras, perfis, fios, chapas e tiras de alumínio; Produtos laminados planos de ferro ou aço; e papel e suas obras.*

Para os produtos *em declínio*, em função dos valores envolvidos, faz-se necessária a aplicação de estratégias adequadas no sentido de reverter ou minimizar a perda de mercado. Já para os classificados como *desvio de comércio*, para se contornar a situação, são necessários esforços que vão além da promoção comercial.

Tabela 25 - Grupos de produtos brasileiros com exportações expressivas para os EAU e presença em risco e em declínio nesse país

Grupo de produtos	Nº de produtos (SH6) no grupo	Valor das importações dos Emirados Árabes Unidos 2009 (US\$)	Valor das exportações brasileiras para a Emirados Árabes Unidos 2009 (US\$)	Crescimento* das exportações brasileiras para os Emirados Árabes Unidos 2004-2009 (%)	Participação brasileira nas importações dos Emirados Árabes Unidos 2009 (%)	Crescimento* das exportações dos concorrentes do Brasil nos Emirados Árabes Unidos 2004-2009 (%)	Principal concorrente do Brasil no mercado dos Emirados Árabes Unidos 2009	Participação do principal concorrente nas importações dos Emirados Árabes Unidos 2009 (%)	Classificação das exportações brasileiras para os Emirados Árabes Unidos
Celulose	1	14.844.294	397.707	25,29	2,68	23,26	Indonésia	38,31	Em declínio
Papel e suas obras	8	114.471.682	10.490.302	34,22	9,16	8,38	Tailândia	16,07	Em declínio
Produtos laminados planos de ferro ou aço	7	160.755.714	10.046.950	1,33	6,25	11,37	Bélgica	12,47	Em declínio
Produtos para fotografia	2	17.780.669	16.151	-53,77	0,09	11,08	Alemanha	38,47	Em declínio
Barras, perfis, fios, chapas e tiras, de alumínio	1	229.839.659	5.638.759	7,91	2,45	30,05	China	28,44	Desvio de comércio

Fonte: Elaborada pela UICC Apex-Brasil a partir de dados do Comtrade.

Nota: *taxa média anual

ANEXO 1 - DESCRIÇÃO DA METODOLOGIA DE IDENTIFICAÇÃO DE OPORTUNIDADES PARA EXPORTAÇÃO DE PRODUTOS BRASILEIROS

O trabalho de identificação de oportunidades para as exportações brasileiras se inicia com o levantamento de todos os produtos (SH6) que o mercado-alvo importou nos últimos seis anos. Esses produtos são separados em dois grupos: produtos com exportações expressivas e produtos com exportações incipientes.

Para identificar quais produtos têm exportações expressivas, são realizados três passos na seguinte ordem:

1) identificam-se os produtos, cuja participação média das exportações brasileiras em relação à média do total importado pelo mercado-alvo tenha sido superior a 1% nos últimos seis anos;

2) desconsidera-se o primeiro *quartil* formado pelos produtos identificados no passo 1. Consideram-se, assim, apenas os produtos que estão entre os 75% com maior participação nas exportações brasileiras para o mercado-alvo;

3) verifica-se, então, se as exportações dos produtos identificados ao final do passo 2 são contínuas. Exportações contínuas são aquelas que, a partir da primeira venda efetuada, não são interrompidas em nenhum ano posterior. Analisando-se, por exemplo, um período de quatro anos, se determinado produto foi vendido apenas nos dois primeiros anos, suas exportações são descontínuas. Se, no entanto, as vendas do produto iniciaram no terceiro ano e se repetiram no quarto, suas exportações são consideradas contínuas.

Os produtos com *exportações incipientes* são aqueles excluídos em um dos três passos anteriormente descritos. Dessa maneira, assegura-se que todos os produtos importados pelo mercado-alvo, mesmo os que não são exportados pelo Brasil, participaram da análise de oportunidade.

Uma vez separados os produtos que têm exportações expressivas dos que têm exportações incipientes, eles são agregados em grupos. A partir de então, os grupos de produtos com exportações expressivas e incipientes são analisados separadamente por meio de diferentes critérios metodológicos.

Análise de oportunidades para grupos de produtos com *exportações expressivas*

Para se identificar, no conjunto de exportações expressivas, os grupos de produtos que têm maior destaque no mercado-alvo, são analisados, num período de seis anos, dois indicadores:

- 1) a contribuição de cada grupo de produtos para o crescimento das importações totais do mercado-alvo *ou* das exportações brasileiras para esse mercado;
- 2) o crescimento médio das importações totais do mercado *ou* das exportações brasileiras do grupo de produtos.

Aplica-se uma média geométrica simples nesses dois valores, chegando a dois índices para cada grupo de produtos: um considerando as importações totais do mercado, e outro, as exportações brasileiras nesse mercado. Os grupos que alcançarem um desempenho superior à média geral em ao menos um dos índices são avaliados mais detalhadamente.

A inclusão da contribuição para o crescimento na construção desse índice busca minimizar o chamado “efeito base” sobre a taxa de crescimento dos grupos de produtos. Esse efeito ocorre porque os grupos de produtos com menor valor exportado apresentam tendência a indicarem taxas de crescimentos superiores àquelas atingidas pelos grupos de produtos com maior valor exportado. A taxa de contribuição para o crescimento aponta para um movimento contrário, em que os grupos de produtos com maior participação na pauta de exportação ou importação, em princípio, apresentarão uma taxa mais elevada do que os grupos de produtos com menor participação. A média geométrica dessas duas taxas visa suavizar os grupos com baixo valor exportado e forte taxa de crescimento, tornando a análise mais eficiente. Já o cruzamento entre as importações totais do mercado e exportações brasileiras destinadas ao mercado-alvo busca avaliar os grupos de produtos tendo em conta tanto a demanda do mercado (importações totais) como a oferta brasileira para o mercado (exportações brasileiras).

Os grupos de produtos com *exportações expressivas* são classificados em cinco categorias: *consolidados, em risco, em declínio, desvio de comércio e a consolidar*. Essa classificação é feita, considerando-se:

- o posicionamento do Brasil em relação a seus concorrentes em cada grupo de produtos. Isso é verificado por meio da análise da participação brasileira e do principal concorrente nas importações do mercado-alvo no último ano do período considerado e do crescimento médio das exportações brasileiras em relação ao crescimento médio das exportações dos concorrentes;

- a especialização do Brasil na exportação de produtos daquele grupo em relação à especialização exportadora do principal concorrente, definida a partir do cálculo da Vantagem Comparativa Revelada (VCR) de cada país.⁶⁹

Um grupo de produtos é considerado *consolidado* quando o Brasil já tem, no mínimo, 30% de participação no mercado-alvo e o crescimento médio das exportações brasileiras é igual ou superior ao crescimento médio das exportações dos concorrentes no período considerado. A característica principal desses grupos de produtos é a de que eles já gozam de uma situação confortável no mercado-alvo, que demanda apenas esforços para sua manutenção.

Os grupos de produtos considerados *em risco* são aqueles em que o Brasil tem uma participação de mercado igual ou superior a 30%, mas o crescimento médio das exportações dos concorrentes supera em mais de 50% o crescimento médio das exportações brasileiras, o que significa que a posição do Brasil encontra-se ameaçada.

Grupos de produtos com *desvio de comércio* são aqueles cujo crescimento médio das exportações brasileiras é inferior ao das exportações dos concorrentes, apesar de o Brasil apresentar vantagens na exportação do grupo de produtos observado ($VCR_{BR} > 1$), ao contrário de seu principal concorrente ($VCR_{Conc.} < 1$). Isso indica que há algum elemento não determinado pela simples observação dos fluxos comerciais globais favorecendo o principal concorrente do Brasil no mercado-alvo. Esse elemento pode ser a existência de acordos comerciais, a proximidade geográfica, entre outros. Para se contornar o desvio de comércio são necessários esforços que normalmente vão além da promoção comercial.

Um grupo de produto está *em declínio* se não há diferença de especialização na exportação entre o Brasil e o principal concorrente ($VCR_{BR} > 1$ e $VCR_{Conc.} > 1$ ou $VCR_{BR} < 1$ e $VCR_{Conc.} < 1$) e a variação média das exportações brasileiras é negativa. A situação de declínio também acontece quando, ao mesmo tempo, o crescimento das exportações do Brasil é positivo, porém inferior a 15%,⁷⁰ e a taxa de crescimento dos concorrentes é o dobro da taxa de crescimento brasileira.

Nos grupos de produtos classificados como *a consolidar*, a participação do Brasil no mercado-alvo é inferior a 30%, mas as exportações brasileiras acompanham o ritmo dos concorrentes ou são mais aceleradas. Esses são os grupos de produtos que apresentam as melhores oportunidades para o aumento

⁶⁹ A VCR é calculada pela participação do grupo de produtos nas exportações totais brasileiras para o mundo em relação à participação do mesmo grupo nas exportações mundiais totais.

⁷⁰ A taxa média anual de crescimento abaixo de 15% foi definida como valor máximo para um grupo caracterizar-se como *em declínio*, porque, acumulada em um período de seis anos, representa um crescimento total de aproximadamente 100% no valor exportado pelo Brasil. Assim, ainda que a taxa de crescimento das exportações brasileiras seja menos da metade da taxa dos concorrentes, considera-se que a variação total das vendas do Brasil para o mercado foram significativas, e o grupo de produtos não poderia ser caracterizado como *em declínio*.

das exportações brasileiras. Por isso, eles são investigados mais profundamente. Para tanto, os grupos de produtos *a consolidar* são divididos em subgrupos. O objetivo é encontrar aqueles segmentos que são mais significativos para o desempenho do grupo como um todo. Os subgrupos recebem classificações semelhantes às dos grupos, quais sejam: *consolidado*, *em risco*, *em declínio* e *a consolidar*. Apenas a categoria *desvio de comércio* não é utilizada para subgrupos, porque nesse ponto não se considera o principal concorrente do Brasil. Nos casos em que a participação brasileira no mercado-alvo é inferior a 30% e o crescimento das exportações nacionais é menor do que o dos concorrentes, o grupo de produtos poderá estar *em declínio* ou ser *a consolidar*.

Da mesma forma que os grupos de produtos, os subgrupos *a consolidar* são considerados como as principais oportunidades para as exportações brasileiras. Nesse caso, são levantados os produtos, representados por códigos SH6, mais significativos. Para isso, utilizam-se duas variáveis:

- 1) contribuição de cada produto para o crescimento total das exportações brasileiras do subgrupo;
- 2) tendência de crescimento de cada produto. Essa tendência é calculada comparando-se o valor exportado pelo Brasil no último ano do período analisado com a média do valor exportado nos últimos três anos. Produtos que contribuíram para o crescimento de seu subgrupo mais do que a média e que foram mais exportados no último ano do que na média dos últimos três anos são considerados mais determinantes para o desempenho positivo do subgrupo.

Análise de oportunidades para grupos de produtos com exportações incipientes

No caso das *exportações incipientes*, as variáveis adotadas para seleção dos principais grupos e subgrupos de produtos levam em conta apenas a demanda do mercado-alvo (dados de importações), já que o Brasil ainda não se estabeleceu no país com esse conjunto de produtos.

Em primeiro lugar, determina-se o dinamismo do grupo de produtos. O dinamismo relaciona o desempenho das importações do mercado-alvo com as importações mundiais. Em segundo lugar, calcula-se a média entre as taxas de crescimento do primeiro e do último biênio do período em análise, tanto para as importações do mercado de um determinado grupo de produtos quanto para as importações mundiais totais. Essa média é calculada para minimizar os efeitos de grandes variações de valores ao longo do período, que podem ser causadas não por um aumento das quantidades importadas, mas por um aumento anormal de preços ou pela inflação, por exemplo. O dinamismo do grupo de produtos no mercado será determinado pela comparação de sua média com a média das importações mundiais totais.

Em relação ao dinamismo, um grupo de produtos pode estar *em decadência*, apresentar *baixo dinamismo*, *dinamismo intermediário*, ser *dinâmico* ou *muito dinâmico*. Apenas os grupos *dinâmicos* e *muito dinâmicos* prosseguem na análise. Para eles, é calculada a vantagem comparativa do Brasil, com o objetivo de avaliar se a economia brasileira tem oferta exportável para entrar no mercado-alvo com determinado grupo de produtos. Os grupos de produtos em que o Brasil tem VCR acima de 0,7 são classificados como *a desenvolver*, ou seja, são aqueles em que o Brasil apresenta maiores chances de abertura de mercado.

Esses grupos, assim como os *a consolidar* do conjunto de exportações expressivas, são divididos em subgrupos. Para os subgrupos *a desenvolver*, o Brasil também deverá apresentar VCR mínima de 0,7, e os subgrupos deverão ser *intermediários*, *dinâmicos* e *muito dinâmicos*. Mas, nesse caso, o dinamismo será avaliado levando-se em conta não a média das importações mundiais totais, mas a média das importações do mercado para o grupo de produtos no qual o subgrupo se insere. Os subgrupos *a desenvolver* são aqueles que impulsionam o desempenho do grupo e, portanto, representam as principais oportunidades do conjunto de exportações incipientes, sendo analisados com mais profundidade.

Os principais produtos dentro de cada subgrupo são determinados a partir da VCR do Brasil nas exportações de determinado produto para o mundo e da tendência de crescimento das importações desse produto. Produtos para os quais a VCR do Brasil é maior do que 0,7 e que tenham sido mais importados pelo mercado-alvo no último ano de análise do que na média dos últimos três anos são considerados como os mais determinantes para o desempenho positivo do subgrupo.

ANEXO 2 – CONTATOS ÚTEIS

Portal Oficial dos Emirados Árabes Unidos em inglês: <http://www.government.ae/web/guest>

Ministério do Comércio Exterior

Postal: 110555 : أبو وظ بي

Abu Dhabi

Tel.: 0097124956000

Fax: 0097124499164

Website: <http://www.moft.gov.ae/en>

Ministério do Meio Ambiente e dos Recursos Hídricos

Postal: 213 أبو وظ بي

Abu Dhabi

Tel.: 0097124444747

Fax: +97124490444

Website: <http://www.moew.gov.ae/En/page>

Ministério da Saúde

Endereço: Hamdan Street, acima do National Bank of Bahrain

Postal: 848 أبو وظ بي

Abu Dhabi

Tel.: +97126330000

Fax: Not Available

SAC: 8001111

Website: <http://www.moh.gov.ae/en/default.aspx>

Autoridade Federal das Aduanas

Postal: 35000 ظ بي أبو و

Abu Dhabi

Tel.: 0097126979700

Fax: 0097126735221

SAC: Not Available

Website: http://www.customs.ae/Default_ar.aspx

Autoridade de Padronização e Metrologia

Postal: 2166 أبو وظ بي

Abu Dhabi

Tel.: 0097124032700

Fax: 0097126715999

Website: <http://www.esma.ae/lang-en>

Câmara de Comércio Árabe Brasileira (CCAB)

Av. Paulista 326 - 17º andar

São Paulo - SP

CEP: 01.310-902

Tel.: (55 11) 3283-4066

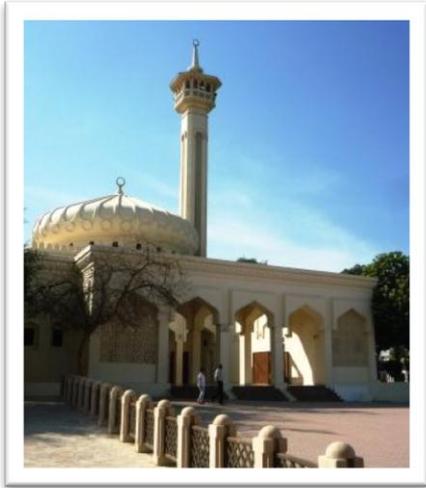
Fax: (55 11) 3288-8110

Website: <http://www.ccab.com.br>

ANEXO 3 – REGISTROS FOTOGRÁFICOS

Como forma de facilitar a percepção do mercado árabe pelos leitores deste estudo, a seguir encontram-se alguns registros fotográficos feitos pela missão da Apex-Brasil aos principais países do Golfo Árabe – Arábia Saudita, Emirados Árabes Unidos, Kuwait e Catar – no final do ano de 2011. Vale registrar que a Arábia Saudita é o maior mercado dessa região e apresenta uma cultura menos “ocidentalizada”, enquanto os EAU são mais abertos à cultura do mundo ocidental, caracterizando-se como *hub* logístico para todo o Oriente Médio.

CULTURA



A influência religiosa é marcante na região.



Os consumidores árabes são apreciadores da boa comida, seja ela árabe ou internacional.



O futebol faz parte da cultura e a imagem do Brasil é bastante conhecida nesse aspecto.



Shopping Centers de diversos portes e níveis de sofisticação são comuns nos países do Golfo Árábico.

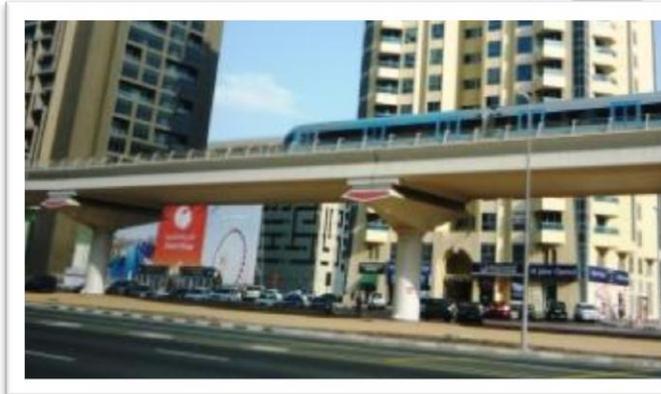


Dubai – forte polo turístico e de serviços.



Aspectos tradicionais da cultura devem sempre ser considerados nas ações estratégicas com foco na região.

CASA E CONSTRUÇÃO



O setor de construção nos países da região continua importante, mas menos vibrante que o observado até 2008 e com forte participação da China. As melhores oportunidades para 2012-2013 estão na infraestrutura de transportes.



“BIG 5” – feira gigante do setor de construção ocorre anualmente na região



Dubai distingue-se como “hub” logístico no Golfo.

ALIMENTOS, BEBIDAS E AGRONEGÓCIOS



Alimentos saudáveis e orgânicos são forte tendência



A venda de carne de porco, cujo consumo é proibido entre os muçulmanos, acontece apenas em poucos locais autorizados para não-muçulmanos



Embora, em geral, a região seja dependente de alimentos, podem ser encontrados alguns produtos de origem local, principalmente na Arábia Saudita e nos Emirados Árabes Unidos

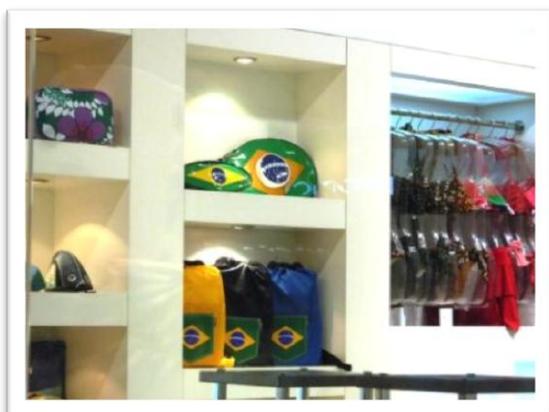


O sucesso dos negócios no mercado árabe do Golfo exige análise detalhada da concorrência e da demanda, produtos diferenciados, valor agregado e preços competitivos. A continuidade da oferta é um item importante.



Restaurantes especializados em comidas de várias partes do mundo estão presentes na região, que conta com ampla rede de franquias de alimentos. Há espaço para as empresas brasileiras nesse setor.

MODA



Há oportunidades para produtos do complexo moda em nichos de mercado. Exclusividade é um aspecto valorizado pelos consumidores de alta renda nos países do Golfo.

ANEXO 4 – FONTES DE CONSULTA

Apex-Brasil. Missão de Inteligência Comercial no Golfo Árábico: Arábia Saudita, Kuwait, Catar e Emirados Árabes Unidos. Unidade de inteligência Comercial e Competitiva da Apex-Brasil, 2011.

Câmara de Comércio Árabe Brasileira. Emirados Árabes Unidos – perfil de país. São Paulo, 2010.

Pricewaterhousecoopers. Doing Business in the Dubai International Financial Centre. 2009.

US Trade 2010. Report on Foreign Trade Barriers. United Arab Emirates. Disponível em:

<<http://www.ustr.gov/about-us/press-office/reports-and-publications/2010>>. Acesso em: 14 nov. 2010.

United Arab Emirates Ministry of Foreign Trade. Trade Policy review update on WTO TPR Report 2006. Abu Dhabi, 2010, p. 2. Disponível em: <<http://www.moft.gov.ae/images/releasesen/180.pdf>>. Acesso em: 21 nov. 2010.

United States Commercial Service. Doing Business in United Arab Emirates. Washington, 2008.

World Trade Organization. Trade Policy Review 2010: Report by Secretariat : United Arab Emirates.

Disponível em: <http://www.wto.org/english/tratop_e/tp_r_e/tp263_e.htm>. Acesso em: 10 nov. 2010.

ANEXO 5 - SH6 CLASSIFICADOS COMO EXPORTAÇÕES EXPRESSIVAS

020130	080550	270210	470329	690890	821300	870899
020220	090111	271312	480255	700721	821490	880230
020230	090700	280469	480256	701332	830260	901841
020321	100590	290810	480257	710210	831120	902131
020322	120100	291614	480258	710399	841221	902213
020329	120720	292390	480411	710813	841311	902830
020610	150600	330112	480421	720221	841840	930621
020621	150710	330119	480591	720711	842542	940210
020622	160100	330590	481092	720720	842911	940360
020629	160232	330610	520100	721012	842951	960920
020641	160239	350300	530410	721050	843069	
020649	160250	360300	530500	721921	843610	
020712	170111	370130	560900	721922	844180	
020714	170199	370244	611241	721923	845210	
020725	170490	390422	611249	721933	845811	
020727	190220	391731	630260	721934	845931	
020733	200891	391910	640291	730719	846722	
020736	200911	400270	640359	731100	847810	
020890	200939	400591	640391	731581	848310	
020900	210111	400942	640399	740311	850152	
021099	210610	401163	640419	760612	850153	
030611	220710	440839	640691	810194	850212	
040299	240120	440890	670100	820110	851190	
040700	240130	441119	680100	820140	854610	
040891	240391	441214	680293	820190	854620	
040899	251400	441219	680300	820210	870120	
050400	252400	441232	680520	820291	870190	
050610	252490	441299	681290	820840	870423	
050690	260112	441510	681310	821191	870600	
080520	260900	441820	681381	821192	870790	