

# Medio Oriente y Norte de África

OPORTUNIDADES DE NEGOCIOS



**DIRECON**  
Ministerio de  
Relaciones Exteriores

Gobierno de Chile





La región tiene  
un ingreso per cápita  
promedio sobre los  
**17 mil dólares**  
y una población total  
que supera los  
**440 millones**  
de habitantes

Subyace a la misión de DIRECON, de negociar y administrar acuerdos comerciales, el interés primordial de abrir y consolidar mercados para nuestras exportaciones, que se traduzcan en más y mejores empleos, crecimiento económico e innovación, empujando así el desarrollo de nuestra economía.

Consistente con esa política, adelantarse a buscar nuevas oportunidades comerciales resulta imperativo. Así como en su época se asumió, en un esfuerzo público privado, la aventura de hacer negocios con Asia, hoy los invitamos a mirar hacia mercados lejanos, como África y Medio Oriente. En particular, en esa ocasión, quiero proponerles considerar a los países del Norte de África y Medio Oriente (MENA, por su sigla en inglés), región con la que este Gobierno busca seguir estrechando las relaciones comerciales y de cooperación con cada uno de los países que la compone, así como con los principales bloques de la zona.

Sabemos que esta tarea debe ser emprendida de la mano con el sector privado y es por ello que a través de este folleto queremos poner a vuestra disposición cifras que puedan ser de utilidad de cara a evaluar preliminarmente la zona MENA como posible destino de nuestras exportaciones.

Es sabido que Chile aún no cuenta con Tratados de Libre Comercio con ninguno de estos países, pero DIRECON trabaja para que en el mediano plazo los lazos se consoliden mediante tratados que permitan un acceso preferencial. Consistente con ese objetivo, a la fecha contamos con cuatro memorandos de entendimiento comercial vigentes con Marruecos, Egipto, Kuwait y Palestina, y están en negociación otros tantos con varias economías de esa región. Estos instrumentos, si bien no otorgan preferencias arancelarias al producto nacional, configuran un espacio de diálogo con nuestros socios que posibilita un mejor relacionamiento por la vía de: i) un mayor conocimiento recíproco; ii) la generación de confianzas mutuas; iii) aportar un espacio de diálogo comercial y resolución de conflictos; y iv) contribuir a articular a los privados de ambas partes.

Como se verá en los siguientes cuadros, hemos detectado que hay oportunidades para productos que hoy son exportados por Chile y que podrían ser de interés de la zona MENA. Como ejemplo, del análisis cuantitativo se desprende que sólo para Emiratos Árabes Unidos y Marruecos, existen más de 3.000 productos en cada uno que podríamos exportar.

Dado que en el año 2017 las importaciones totales de la región MENA sumaron US\$900.459 millones -y sus principales orígenes fueron China, Estados Unidos y Alemania- y las compras desde Chile representaron sólo el 0,07% de ese total importado, existe un gran espacio para crecer y es por ello que los invito a mirar hacia allá y considerar el potencial de negocios que representa.

### **RODRIGO YAÑEZ BENÍTEZ**

Director General de Relaciones Económicas Internacionales  
DIRECON - Ministerio de RR.EE.



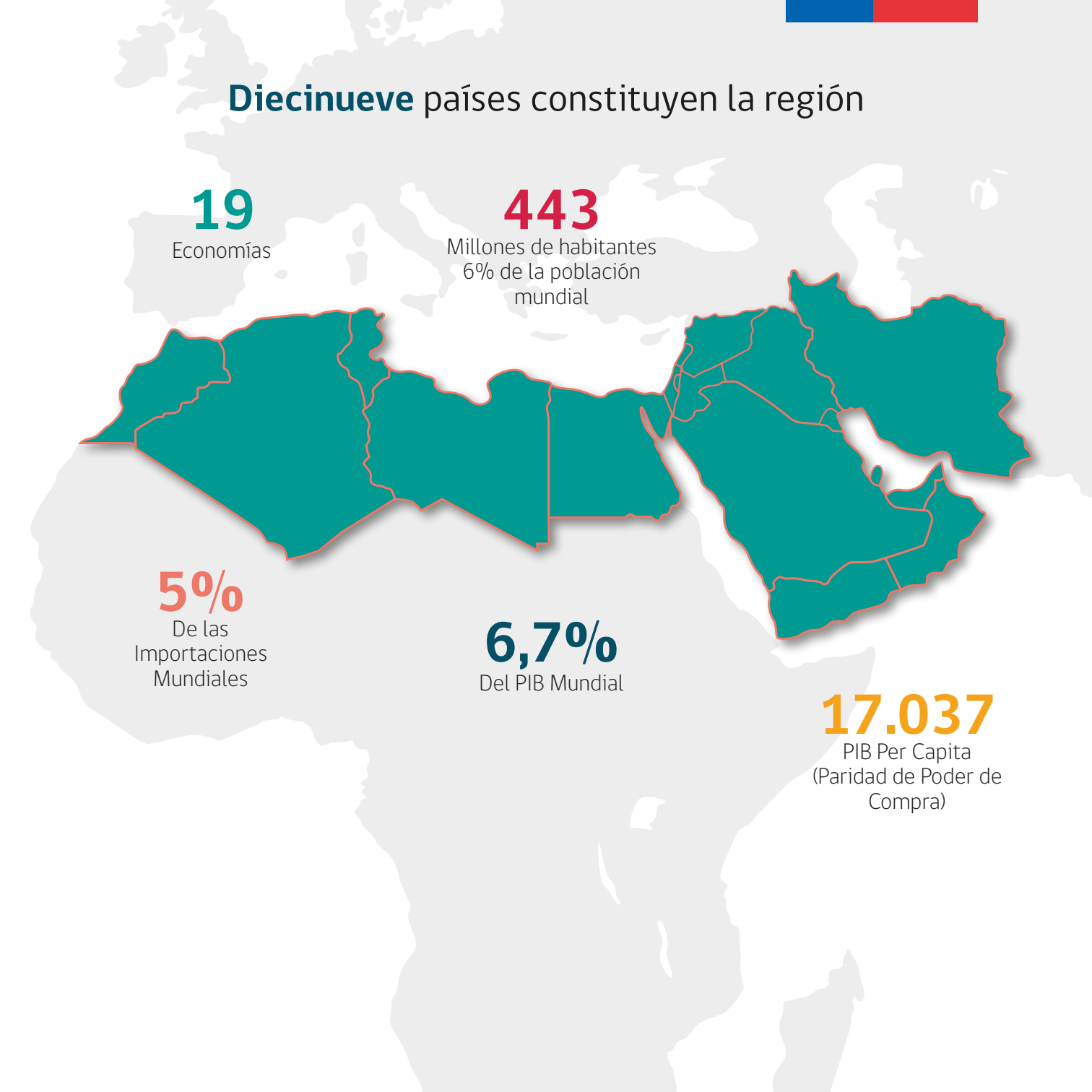
Ciertos países árabes exigen que algunos productos cuenten con certificación Halal, otorgada por entidades reconocidas en dichos países, asegurando que el producto fue elaborado con respeto a criterios establecidos por la ley islámica. Requisitos de esta naturaleza también son exigidos por los compradores de algunos productos destinados a Israel, que deben estar certificados como Kosher.

## Población actual y estimada al 2050 (en millones de habitantes)

**655 millones**  
de habitantes  
8% de la población mundial  
al **2050.**



FUENTE: Subdepartamento de Información Comercial, DIRECON - PROCHILE.  
Con cifras de Naciones Unidas - World Population Prospects, TradeMap & IMF.



## Diecinueve países constituyen la región

**19**

Economías

**443**

Millones de habitantes  
6% de la población mundial

**5%**

De las Importaciones Mundiales

**6,7%**

Del PIB Mundial

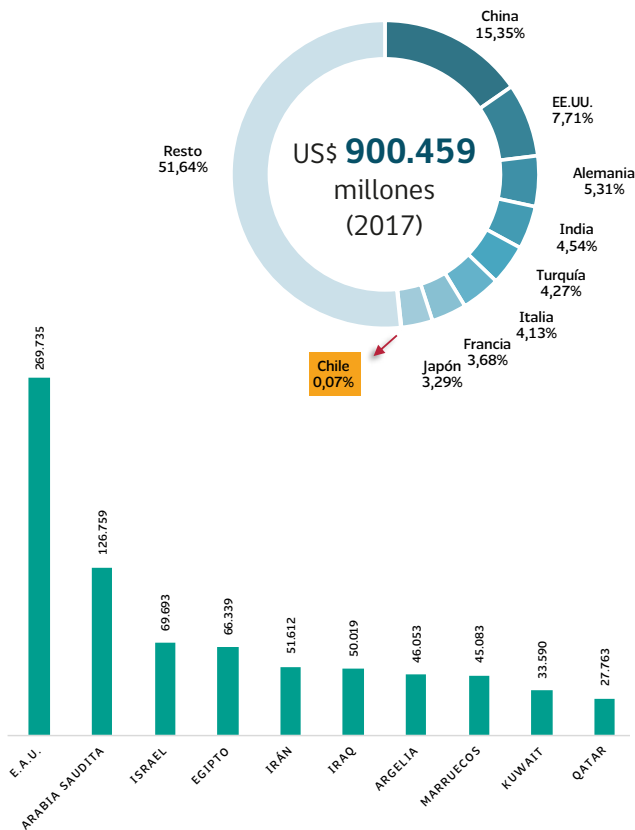
**17.037**

PIB Per Capita  
(Paridad de Poder de Compra)



Emiratos Árabes Unidos,  
Arabia Saudita y Egipto  
fueron los principales  
compradores de alimentos,  
y las importaciones de  
alimentos totalizaron  
**US\$ 94.712**  
millones

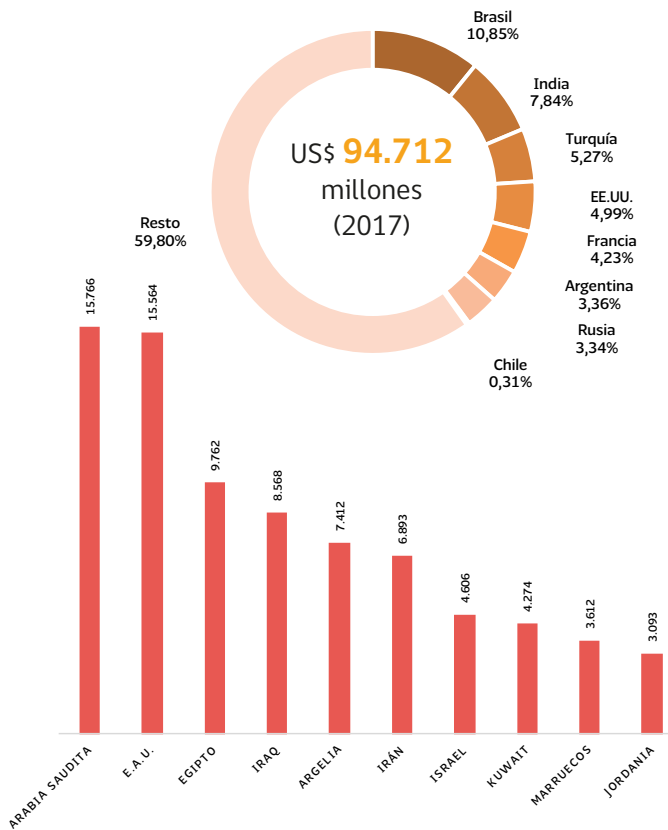
## Importaciones totales



\* Los principales orígenes de sus importaciones fueron **China, Estados Unidos y Alemania**.

\* Las compras desde **Chile** representaron sólo el **0,07%** del total importado.

## Importaciones de alimentos

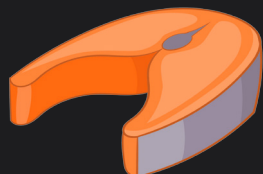


\* Las importaciones de alimentos totalizaron **US\$ 94.712 millones**.

\* **Brasil, India y Turquía** fueron sus principales proveedores y **Chile** representa sólo el **0,31%** de las importaciones de alimentos en la región.

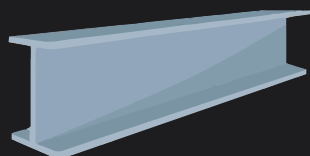
\* **Arabia Saudita, Emiratos Árabes y Egipto** fueron los principales compradores de alimentos.

# Principales exportaciones de Chile a la región MENA



**Salmón y trucha**

**81**  
millones USD



**Hierro**

**67**  
millones USD



**Madera aserrada  
o cepillada**

**67**  
millones USD



**Manzanas**

**55**  
millones USD



**Nueces**

**52**  
millones USD

**1,4%**  
de las  
exportaciones  
chilenas  
no cobre

US\$ **470**  
**millones**  
Exportaciones  
chilenas  
No Cobre



## Principales Mercados para Chile



Nuestros principales destinos para **bienes no cobre** fueron, durante 2017, **Emiratos, Israel y Arabia Saudita**

- **ISRAEL**  
104 millones USD
- **EMIRATOS**  
114 millones USD
- **ARABIA SAUDITA**  
102 millones USD

Las exportaciones a esos países se han **más que duplicado** en los últimos **14 años**

# Algunos mercados de la región, en detalle



## EGIPTO

- MoU comercial vigente
- Tercer destino de exportación en África
- Alto arancel promedio
- 153 millones de habitantes al 2050
- Top 3 como importador de alimentos en la región



## ARABIA SAUDITA

- Mayor Economía del M.O.
- Mayor importador de alimentos (MENA)
- Fluidez Regulatoria



## KUWAIT

- MoU comercial vigente;
- Fluidez Regulatoria
- US\$ 66 mil PIB per cápita



## MARRUECOS

- 46 millones de habitantes al 2050
- MoU comercial vigente
- Estudio prefactibilidad positivo
- Alto arancel promedio
- Alta triangulación vía Europa

## E.A.U.

- HUB logístico y Comercial para MENA - Presencia de ProChile
- Logística Aérea - Emirates
- Principal destino de las exportaciones chilenas al MENA
- Activa agenda de Acuerdos de Cooperación
- Fluidez regulatoria

Egipto, por población, es el mercado más grande. A pesar de sus altos aranceles, se presenta como uno de los principales importadores de alimentos y nuestro tercer destino dentro del continente africano. Con ese país, firmamos un Memorando de Entendimiento (MoU) de comercio en 2017 y estamos trabajando de manera conjunta con ese país para profundizar relación, con la perspectiva de un acuerdo comercial que permita acceder con preferencias arancelarias para poder competir de mejor forma con, por ejemplo, países europeos.


Marruecos, por su parte, también exhibe gran población. Con ellos Direcon cuenta con un MoU recientemente firmado (octubre 2018) y existen perspectivas de poder seguir avanzando y retomar el rumbo que se había trazado en 2012, año en el que se acordó iniciar negociaciones para un TLC con ese país. Se cuenta también con un estudio de prefactibilidad con resultados positivos, disponible en nuestra web.

En relación con los países del Golfo, pese a que el Consejo de Cooperación del Golfo (Arabia Saudita, Emiratos Árabes Unidos, Bahrein, Kuwait, Omán, Qatar) pasa por un momento político complejo, las reglas comerciales que impone dicha unión aduanera subsisten. En consecuencia, presentan un arancel externo común (con pocas excepciones) que cercano al 5% permite competir -aún sin TLC- con otros proveedores. Asimismo, tienen una regulación común y resulta bastante expedita la relación en esas materias. La reciente llegada de la línea aérea Emirates a nuestro país puede ser también un punto de inflexión para incorporar nuevos productos a la canasta exportadora, que debido a la distancia antes no podían acceder. El ingreso per cápita que ostentan es otra variable a considerar, dado que pueden demandar productos más sofisticados.

Con todos ellos estamos negociando un MoU o, como es el caso de Kuwait, ya tenemos uno en vigor y se evalúan otros instrumentos jurídicos complementarios.

Los tres países del Golfo (EAU, Kuwait y Arabia Saudita) son además grandes inversionistas en el mundo. En particular, Emiratos Árabes Unidos se encuentra entre los 20 países que más invirtieron en el exterior en 2017, según la ONU.

# Productos con potencial exportador



Cada “producto potencial” identificado, reviste una **oportunidad para Chile** de posicionarse como un **nuevo proveedor en la zona.**

Dado que los productos actualmente exportados aún no alcanzan su total desarrollo, **aún existe espacio para crecer.**

Los llamados “productos potenciales” se definen como aquellos productos que Chile exporta al mundo, pero no a los países seleccionados, a la vez que estos países compran dichos productos desde el mundo, pero no desde Chile.

Por la metodología usada, no se consideran los servicios ni los productos que hoy están siendo exportados, muchos de los cuales aún presentan importante espacio de crecimiento.

Este análisis es meramente cuantitativo y no considera una futura suscripción de Tratados de Libre Comercio. Tampoco considera los requisitos que pudieran existir en materia de aperturas de mercados en términos sanitarios y fitosanitarios.

## ● Marruecos

**3.544**

Productos (**91%** de las importaciones)

Ciertas preparaciones alimenticias, **vino, papel y cartón, semillas y fruta fresca**

## ● Egipto

**3.318**

Productos (**79%** de las importaciones)

**Fruta fresca** (manzanas, uvas, entre otras), **madera contrachapada y MDF, neumáticos.**

## ● Kuwait

**3.460**

Productos (**90%** de las importaciones)

Ciertos cortes de **ovino, gallina**, algunos **quesos, frutas** como mandarinas, limones, **aceite de oliva**

## ● Arabia Saudita

**3.462**

Productos (**90%** de las importaciones)

**Pasta de madera, ciertos juguetes, salmón y pescado, aceite de oliva**

## ● EUA

**3.438**

Productos (**72%** de las importaciones)

**Ciertas carnes** (ovina, bovina, aves), **preparaciones con cacao**, alimentos varios, **ciertos tableros de madera**

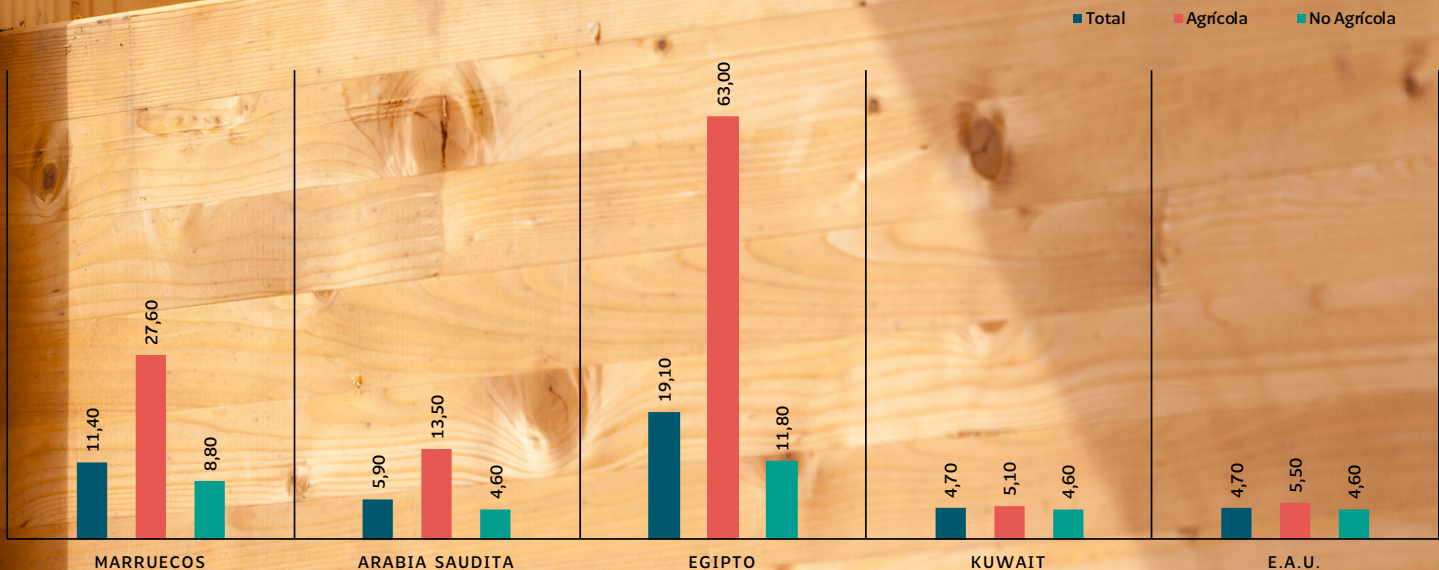
De acuerdo con información de nuestras oficinas comerciales, existe también potencial para:

- Servicios de ingeniería
- Servicios de arquitectura
- Servicios ambientales y energías limpias
- Otros servicios relacionados

# Perfiles arancelarios

Como es usual, en la región MENA y en particular en estos 5 países, el arancel promedio en bienes agrícolas es superior al de bienes industriales. Egipto y Marruecos presentan las mayores diferencias.

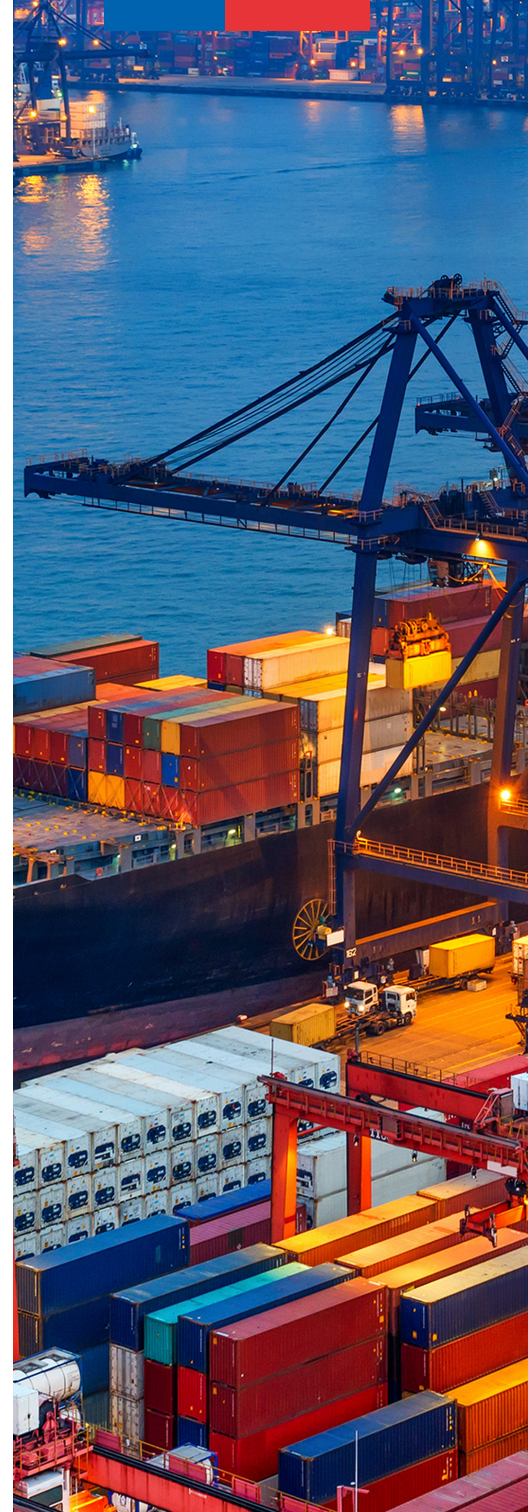
A nivel de promedio, los aranceles más altos están en Egipto y Marruecos (19,1% y 11,4% respectivamente). En tanto, los tres países del Golfo analizados presentan aranceles promedio en torno al 5%, lo que es consistente con su grado de apertura al comercio y su dependencia de éste, tanto como exportadores de petróleo como importadores.



# Cómo **hacer negocios**

Es difícil definir un protocolo único para una región tan amplia, pero se puede decir que:

- **Se recomienda comenzar este proceso con una visita de prospección de mercado** y asistir o exhibir en las principales ferias del país y la región.
- **El contacto personal es indispensable para iniciar un negocio.** Es la única manera de conseguir un acuerdo sólido y duradero en la zona: los importadores locales están interesados en relaciones comerciales perdurables en el tiempo.
- **La confianza y las relaciones personales son cruciales** para la realización de negocios. Es vital construir y fortalecer lazos humanos más allá de relaciones comerciales.
- **En general, la palabra es tan firme y tan válida** como un contrato; sea consciente de lo que ofrece pues deberá cumplirlo.
- **La paciencia es una virtud.** Las muestras de ansiedad no son bien vistas, probablemente por el ritmo de vida, generalmente más pausado que el nuestro.
- **Es muy importante ser rápido en las respuestas** a los requerimientos de la contraparte, es considerado señal de seriedad y compromiso.
- **En varios países de la zona los negocios son asuntos familiares** y el jefe de la familia tiene siempre la última palabra en la toma de decisiones.
- **Sea conciso y directo,** pero a la vez amable y siempre muy respetuoso.
- **Generalmente los compradores son hábiles negociadores** y están conscientes de su localización estratégica para acceder a los mercados de la zona (es el caso de Egipto y Emiratos Árabes Unidos)
- **En varios países de la región la semana laboral** es de domingo a jueves, confirme antes de preparar su agenda.
- **Se debe considerar que algunos países árabes son más estrictos** en la aplicación de la Ley Islámica a extranjeros (Arabia Saudita, Irán).
- **No olvidar que varios de estos países exigen visa** y el proceso para su obtención puede ser largo, tómese su tiempo y planifique.
- **Respecto de los alimentos, tomar en cuenta que** el consumidor puede ser bastante cosmopolita, en especial si consideramos la altísima población flotante debido al turismo que existe en algunos países de la región.



## EMBAJADAS DE CHILE EN MEDIO ORIENTE Y NORTE DE ÁFRICA

### **LIBANO**

Nouvelle Naccache, Sector #2, Calle #64, Edificio Antoine Boukather, 1o / El Líbano

### **EMIRATOS ÁRABES UNIDOS**

Calle 4 Sector 22, Mushrif - P.O. Box 129949 / Abu Dhabi

### **IRÁN**

No. 4, calle Hormoz, Avenida Khazar Shomali, Elahie / Teherán.

### **ISRAEL**

32 Habarzel St., Entrance A, 5th floor, Ramat Hahayal / Tel Aviv 6971047

### **JORDANIA**

28 Hussein Abu Ragheb Street. Abdoun, P.O. Box 830663 Zahran. Amman 11183 / Jordan

### **PALESTINA**

Edificio VIP2, piso 4, Calle Yazour, Al Bireh / Ramallah

### **SIRIA**

Rawda Ziad Bin Abi Soufian N° 6, Damasco. P.O.Box 3561

### **MARRUECOS**

66, rue Beni Arouss et rue Ain Seghrouchen, Souissi, 10170 / Rabat

E-mail: [echile.marruecos@minrel.gob.cl](mailto:echile.marruecos@minrel.gob.cl)

**Teléfono:** +212 (5- 37) 636 065 / +212 (5- 37) 636 066 / **Fax:** +212 (5- 37) 636 067

### **EGIPTO**

1 El-Saleh Ayoub, Zamalek, El Cairo / Egipto

**Teléfono:** 0020-02-27358711 - 27358446 / **Fax:** 0020-02- 27355716

### **ARGELIA**

05 Impasse Chemin du Réservoir, Hydra, Alger

**Teléfono:** 213 21 48 15 29 - 213 21 48 47 61 -213 21 48 28 21 / **Fax:** 213 21 48 27 40

## PROCHILE EN MEDIO ORIENTE

### **EMIRATOS ÁRABES UNIDOS**

21st Century Tower - Office 901, 9th floor. Sheikh Zayed Road 109.

Dubai / UNITED ARAB EMIRATES

## DEPARTAMENTO ÁFRICA Y MEDIO ORIENTE

Teatinos 180, piso 12, Santiago de Chile. Teléfono +56 22 827 5558



@Direcon\_Chile

[www.direcon.gob.cl](http://www.direcon.gob.cl)

DIRECON - MINISTERIO DE RELACIONES EXTERIORES

## OFICINAS REGIONALES DE PROCHILE

### **ARICA Y PARINACOTA**

Av. 7 de Junio 268 Piso 6 Of. 640, Arica

### **TARAPACÁ**

Serrano 145 Of. 1004, Edificio Econorte, Iquique

### **ANTOFAGASTA**

Bernardo O'Higgins 1338, piso 12, Of. 1201,

Edificio Mackenzie, Antofagasta

### **ATACAMA**

Los Carrera 599, Oficina 2, Copiapó, Atacama

### **COQUIMBO**

Matta 210 - La Serena, Coquimbo

### **VALPARAÍSO**

Limache 3405 Piso 9 Of. 92 El Salto, Viña del Mar,

Valparaíso

### **METROPOLITANA**

Avenida Andrés Bello 2299, piso 13, Providencia

### **LIB. BERNARDO O'HIGGINS**

Germán Riesco 277, Piso 2, Of. 22, 23 y 24, Rancagua

### **MAULE**

3 Norte N°1272 entre 5 y 6 Oriente, Talca

### **ÑUBLE**

Bulnes 941, Chillán

### **BIOBÍO**

O'Higgins 420, Oficina 42 - 4º Piso, Concepción

### **LA ARAUCANÍA**

Claro Solar 835, Oficina 1801, La Araucanía

### **LOS RÍOS**

Janequeo 323, Valdivia

### **LOS LAGOS**

Concepción 120 - Piso 10 Of. 1001, Puerto Montt

### **AYSÉN**

Pedro Aguirre Cerda 231, Coyhaique

### **MAGALLANES**

Roca 817 Oficina 39, Edificio El Libertador, Punta Arenas