



Acuerdo comercial entre Emiratos Árabes Unidos y Eurasia abre nuevo corredor entre el Golfo y Eurasia.

Posted on Octubre 31, 2026

El 6 de octubre de 2026 se abrió un nuevo e importante capítulo en la política comercial de los Emiratos Árabes Unidos, con la entrada en vigor oficial del Acuerdo de Asociación Económica entre los Emiratos Árabes Unidos y la Unión Económica Euroasiática (UEE).

Por Iqbal Survé y Chloe Maluleke

El 6 de octubre de 2026 se abrió un nuevo e importante capítulo en la política comercial de los Emiratos Árabes Unidos con la entrada en vigor oficial del Acuerdo de Asociación Económica entre los Emiratos Árabes Unidos y la Unión Económica Euroasiática (UEE). Este acuerdo establece un marco comercial preferencial que vincula a los Emiratos Árabes Unidos con cinco Estados miembros de la UEE: Armenia, Bielorrusia, Kazajistán, Kirguistán y Rusia. Se trata de una de las incorporaciones más trascendentales hasta la fecha a la creciente red de acuerdos de asociación económica de los Emiratos Árabes Unidos.

Los aspectos técnicos del acuerdo son sustanciales. El acceso preferencial se aplica ahora a cerca del 86 % de las líneas de productos, una cifra que, fundamentalmente, representa entre el 96 % y el 98 % del valor real del comercio entre ambos bloques. Esto significa que la reducción arancelaria se concentra

precisamente donde ya existe el volumen de comercio, en lugar de distribuirse de forma fragmentada entre categorías de productos menores. Funcionarios de la Comisión Económica Euroasiática han estimado que las concesiones obtenidas permitirán a los exportadores de la UEEA ahorrar al menos 266 millones de dólares anuales en derechos de aduana, mientras que el ministro de Comercio de la CEE, Andrey Slepnev, ha sugerido que el acuerdo podría incrementar el comercio bilateral anual entre 5.000 y 6.000 millones de dólares adicionales una vez que esté plenamente implementado.

La gama de productos cubiertos es notablemente amplia. En el lado de la UEEA, los principales beneficiarios incluyen cereales como el trigo, la cebada y el maíz, además de carne de res, cordero y aves de corral, productos lácteos, aceites vegetales, legumbres secas, madera, metales, productos derivados del petróleo y productos químicos. En sentido contrario, los exportadores de los EAU obtienen un acceso mucho más fluido a un bloque de casi 185 millones de consumidores que se extiende desde el Cáucaso hasta Siberia, una oportunidad que el Ministro de Comercio Exterior de los Emiratos, el Dr. Thani bin Ahmed Al Zeyoudi, ha descrito como la transformación del dinamismo comercial existente en “oportunidades prácticas para exportadores, fabricantes y socios de la cadena de suministro en ambos lados”.

El momento elegido para el acuerdo refleja un impulso genuino y sostenido, más que una apuesta especulativa. El comercio no petrolero entre los EAU y la UEEA alcanzó los 33.600 millones de dólares en 2025, un aumento del 16 % con respecto al año anterior y, sorprendentemente, más de cuatro veces la cifra registrada en 2021. Este crecimiento no ha mostrado signos de desaceleración en 2026, con un aumento adicional del 6,2 % interanual en el comercio bilateral no petrolero, hasta alcanzar los 14.300 millones de dólares solo en el primer semestre del año. En este contexto, la ambición de alcanzar los 50.000 millones de dólares en comercio anual para 2032 parece menos una proyección utópica y más una extrapolación natural de una tendencia ya consolidada.

Estratégicamente, el acuerdo encaja a la perfección en dos historias mucho más amplias. La primera es la diplomacia comercial de los EAU, que ha sido inusualmente prolífica últimamente: el acuerdo con la UEEA forma parte del programa del Acuerdo de Asociación Económica Integral (AAE) que los Emiratos lanzaron en 2021, un programa que ya ha dado lugar a acuerdos con socios tan diversos como Ucrania, Malasia, Serbia, Angola y Nueva Zelanda. Abu Dabi, en efecto, ha estado construyendo una extensa red de relaciones comerciales preferenciales que va mucho más allá de sus socios tradicionales del Golfo y Occidente, y el acuerdo con la UEEA representa una de sus incorporaciones geográficas más ambiciosas hasta la fecha.

El segundo aspecto es el posicionamiento geográfico. Los funcionarios de la parte euroasiática han dejado claro que el atractivo de los EAU no reside únicamente en su propio mercado, sino también en lo que se extiende más allá de él. El corredor económico Norte-Sur atraviesa los Emiratos, ofreciendo a los exportadores de la UEEA una ruta práctica hacia el Golfo Pérsico, el Océano Índico y los mercados del sur

de Asia a través de los puertos, aeropuertos e infraestructura logística considerablemente desarrollados de los EAU. En resumen, los productores euroasiáticos no solo ganan un cliente en los EAU, sino que obtienen una puerta de entrada a toda una región.

El acuerdo va más allá de los aranceles, incorporando disposiciones modernas sobre cooperación aduanera, comercio digital y electrónico, y la participación de las pequeñas y medianas empresas en el comercio transfronterizo; este tipo de base regulatoria suele ser tan importante para el crecimiento del comercio a largo plazo como las propias reducciones arancelarias.

Firmado en Minsk el 27 de junio de 2025 y con una vigencia de sesenta días tras la confirmación por ambas partes de la finalización de los procedimientos de ratificación internos, el acuerdo pasó de la firma a la implementación en poco más de un año, un ritmo vertiginoso para los estándares de la diplomacia comercial internacional. Dado que el comercio no petrolero ya experimentaba un crecimiento constante antes de que se modificara una sola línea arancelaria, la verdadera prueba ahora será si el acceso preferencial formal acelera significativamente esa trayectoria o si simplemente formaliza los avances que ya estaban en marcha.

*Iqbal Survé es expresidente del Consejo Empresarial de los BRICS y copresidente del Foro de Medios de Comunicación de los BRICS y de la BRNN.

*Chloe Maluleke es asociada de BRICS+ Consulting Group, especialista en Rusia y Oriente Medio.

El Maipo/BRICS