

GUÍA DE NEGOCIOS

Emiratos Árabes Unidos



Elaborado por la Oficina Económica y Comercial de
España en Dubai

Actualizado a noviembre de 2023

ÍNDICE

1. PANORAMA GENERAL	4
1.1. SITUACIÓN, SUPERFICIE Y CLIMA	4
1.2. DEMOGRAFÍA Y SOCIEDAD	4
1.3. POBLACIÓN ACTIVA	5
1.4. ORGANIZACIÓN POLÍTICO-ADMINISTRATIVA	6
1.5. RELACIONES INTERNACIONALES Y REGIONALES	11
1.5.1. MARCO INSTITUCIONAL	11
1.5.2. OTROS ORGANISMOS Y ASOCIACIONES REGIONALES	12
1.5.3. UNIÓN EUROPEA	14
1.5.4. ACUERDOS BILATERALES CON TERCEROS PAÍSES Y OTROS ACUERDOS RELEVANTES	16
1.5.5. ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO	18
1.5.6. LUCHA CONTRA EL CAMBIO CLIMÁTICO	18
2. MARCO ECONÓMICO	20
2.1. ESTRUCTURA Y EVOLUCIÓN RECIENTE DE LA ECONOMÍA	20
2.2. EL SECTOR EXTERIOR	25
2.2.1. COMERCIO EXTERIOR	25
2.2.2. BALANZA DE PAGOS	32
2.2.3. INVERSIÓN EXTRANJERA	32
2.2.4. DEUDA EXTERNA	33
2.3. RELACIONES BILATERALES	34
2.3.1. RELACIONES COMERCIALES BILATERALES	34
2.3.2. INVERSIÓN BILATERAL	35
3. ESTABLECERSE EN EL PAIS	36
3.1. EL MERCADO	36
3.2. LA DISTRIBUCIÓN COMERCIAL	37
3.2.1. MARCO LEGAL	37
3.2.2. OBLIGACIONES DE REGISTRO A NIVEL FISCAL	43
3.3. CONTRATACIÓN PÚBLICA	45
3.4. IMPORTANCIA ECONÓMICA Y COMERCIAL DEL PAÍS EN LA REGIÓN	47
3.5. PERSPECTIVAS DE DESARROLLO ECONÓMICO	48
3.6. OPORTUNIDADES DE NEGOCIO	48
3.7. PRINCIPALES FERIAS COMERCIALES	49
4. IMPORTACIÓN	51
4.1. RÉGIMEN DE COMERCIO EXTERIOR	51
4.2. ARANCELES Y OTROS PAGOS EN FRONTERA	52
4.3. BARRERAS NO ARANCELARIAS	54
4.4. HOMOLOGACIÓN Y CERTIFICACIÓN DE PRODUCTOS Y ETIQUETADO	55

<u>5.</u>	INVERSIÓN EXTRANJERA	60
<u>5.1.</u>	MARCO LEGAL	60
<u>5.2.</u>	INCENTIVOS A LA INVERSIÓN	65
<u>5.3.</u>	PROPIEDAD INMOBILIARIA	71
<u>5.4.</u>	TIPOS DE SOCIEDADES Y FORMAS DE IMPLANTACIÓN	73
<u>5.5.</u>	PROPIEDAD INDUSTRIAL	103
<u>6.</u>	SISTEMA FISCAL	112
<u>6.1.</u>	MARCO LEGAL	112
<u>6.2.</u>	PRINCIPALES IMPUESTOS	112
<u>6.3.</u>	CONVENIO DE DOBLE IMPOSICIÓN	114
<u>7.</u>	FINANCIACIÓN	116
<u>7.1.</u>	SISTEMA BANCARIO	116
<u>7.2.</u>	MERCADOS FINANCIEROS	124
<u>7.3.</u>	SECTOR DE SEGUROS	126
<u>8.</u>	LEGISLACIÓN LABORAL	129
<u>8.1.</u>	RELACIONES LABORALES 129	
<u>8.2.</u>	COSTE DEL TRABAJADOR PARA LA EMPRESA.....	136
<u>8.3.</u>	ACTIVIDAD LABORAL DE EXTRANJEROS	136
<u>8.4.</u>	RÉGIMEN DE SEGURIDAD SOCIAL	137
<u>9.</u>	INFORMACIÓN PRÁCTICA	138
<u>9.1.</u>	COSTES DE ESTABLECIMIENTO	138
<u>9.2.</u>	INFORMACIÓN GENERAL	142
<u>9.3.</u>	DIRECCIONES ÚTILES	149

1. PANORAMA GENERAL

1.1. SITUACIÓN, SUPERFICIE Y CLIMA

La Federación de Emiratos Árabes Unidos tiene una extensión de 83.600 Km² y se encuentra situada en la ribera sur oriental del Golfo Árabe. Limita al norte con el Golfo de Arabia, al este con Omán y al sur y sudeste con Arabia Saudita.

El desierto se extiende a lo largo del 97% del territorio del país siendo llano salvo una zona montañosa en el este, en la zona fronteriza con Omán. En esa zona los montes Al Hajar el Gharbi (Al Hajar occidentales) llegan a alcanzar en algunos lugares los 2.500 metros y separan la costa (Al Batinah) del resto del país.

EAU tiene en total 1.328 Km de costa, donde se concentra la mayoría de la población.

El clima en verano (mayo-septiembre) es muy caluroso y húmedo, con altas temperaturas diurnas por encima de los 45º C y humedad muy alta que, en ocasiones, alcanza el 100%. El invierno es suave, con temperaturas entre los 14º C y 23º C. Las precipitaciones son muy escasas en el litoral y prácticamente inexistentes en el interior del país.

1.2. DEMOGRAFÍA Y SOCIEDAD

Composición demográfica:

No existen estadísticas oficiales nacionales sobre la composición demográfica y los países de origen de los residentes en EAU. Según las últimas estimaciones de 2022, se calcula que **la población asciende a unos 10 millones de habitantes**, con una densidad demográfica de entorno a 119,62 habitantes/Km² y una tasa de crecimiento del 0,58% (CIA World Factbook).

EAU sigue el *ius sanguinis* (derecho de sangre) frente al *ius soli* (derecho de suelo). La nacionalidad sólo la pueden transmitir los hombres, salvo en casos excepcionales en los que se demuestra que el padre no nacional ha abandonado a la familia, supuesto éste en el que las mujeres emiratí pueden transmitir la nacionalidad. Ello hace que el peso de los nacionales en el conjunto de la población haya ido disminuyendo.

Entre el 11% y el 13% de la población censada es de origen emiratí, habiendo por tanto más de un 85% de población extranjera proveniente de más de 200 países. Las comunidades procedentes de India, Pakistán, Filipinas, Bangladesh y otros países árabes se encuentran entre las más importantes. Dentro del grupo de expatriados occidentales, las comunidades de

británicos (en torno a las 240.000), norteamericanos y alemanes se consideran las más numerosas.

El Índice de Desarrollo Humano (IDH), que elabora el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) sitúa a EAU en la posición 26 (últimos datos de 2021/2022), de cerca de 189 países comparables.

Religión:

El Islam es la religión oficial del Estado, predominando la variante suní. Existe libertad de culto y un alto grado de tolerancia religiosa con otros credos. Se calcula que el 96% de la población local emiratí es musulmana.

Distribución de la población:

La mayoría de la población es urbana, en torno al 88% (CIA World Factbook). La distribución de la población en las principales ciudades es desigual. Dubái es la ciudad más poblada, con 3.008 millones de habitantes, seguida de Sharjah (1.831 millones de habitantes) y Abu Dabi (1.567 millones de habitantes), según datos de 2023.

En la **distribución por sexos**, la población masculina supera ampliamente a la femenina: un 69,50% de hombres frente a un 30,50% de mujeres (Banco Mundial 2021). La causa de esta disparidad se explica debido al alto porcentaje de inmigrantes varones que se encuentran en el país trabajando en sectores de baja cualificación.

Un 14,45% de la población tiene menos de 15 años, un 83,65% está entre los 15 y 64 años y sólo un 1,9% sobrepasa los 64 años (CIA World Factbook), lo que configura una población predominantemente joven.

1.3. POBLACIÓN ACTIVA

Dentro de la población de expatriados la tasa de actividad es muy elevada, por encima del 70%. Ello es así porque para obtener un visado de residencia hay que acreditar tener los medios suficientes para mantenerse en el país, ya sea por tener una empresa, un trabajo remunerado o un familiar que se haga responsable.

No existen datos sobre cuál es la tasa de actividad de la población local, aunque puede que esté aumentando debido a la política de emiratización de la economía que intenta conseguir el

gobierno. Esto se ve reflejado, por ejemplo, en la nueva denominación del antiguo *Ministry of Labour*, que ha pasado a ser *Ministry of Human Resources and Emiratization*.

El Gobierno pretende reducir el gasto público con un trasvase de trabajadores del sector público al privado. Según el Federal National Council, se ha marcado como objetivo obtener un total de 75.000 trabajadores emiratís en el sector privado para los próximos años. Aun así, según los últimos datos del *Federal National Council*, de unos 3,8 millones de puestos de trabajo del sector privado, menos de 30.000 están ocupados por emiratís.

Según los datos "*Federal Competitiveness & Statistics Authority*", el mayor porcentaje de la población activa se encontró en el sector de la **construcción**, con un 17,3%, seguido del sector del **comercio y servicios de reparación** con una tasa del 13,4%; el **sector inmobiliario y servicios profesionales**, con un 13%; el **sector de las actividades domésticas** que contrata a individuos con una tasa del 12,6%; la **industria** con un 9,2%; y el **sector de transporte y comunicaciones**, con un 7,8%. Estos seis sectores absorben alrededor del 74% de la población activa registrada en el país.

La tasa de desempleo fue de un 2,80% durante el año 2022, en comparación con el 4,29% del año 2020, debido a la pandemia del COVID-19 y la interrupción de la actividad económica en el país, tras el cierre anticipado y las medidas de contención que se tomaron. A pesar de la disminución de la tasa de desempleo, el país sigue sin alcanzar los niveles pre-pandemia.

1.4. ORGANIZACIÓN POLÍTICO-ADMINISTRATIVA

Desde su total independencia del Reino Unido en 1971 y la constitución de una federación de siete emiratos (Abu Dhabi, Dubái, Sharjah, Ajman, Ras Al Khaimah, Umm Al Quwain y Fujairah) se ha mantenido el mismo sistema, según el cual en cada emirato existe una familia gobernante. El poder lo ostenta un emir que, entre los miembros cercanos de su familia, elige un príncipe heredero para sucederle.

A nivel federal, el principal órgano de Gobierno de la Federación es el **Consejo Supremo**, formado por los siete emires. Este órgano adopta las decisiones por consenso, así, de acuerdo con la constitución, las decisiones más importantes deben adoptarse por mayoría de 5 de los 7 miembros incluyendo los votos de Abu Dabi y Dubái. Actualmente el cargo de Presidente de EAU lo ocupa el jeque Mohamed Bin Zayed Al Nahyan, tras ostentar el cargo de Presidente del Consejo Ejecutivo de Abu Dhabi desde 2004 y príncipe heredero de Abu Dhabi entre 2004 y 2022.

La estructura federal se ha ido fortaleciendo a lo largo de los años. Sin embargo, cada uno de los siete emiratos retiene una importante autonomía económica, judicial y legislativa. Una autonomía, que tiene sus raíces en la Constitución y en la historia del país, y que, previsiblemente, seguirá siendo muy amplia.

Poder ejecutivo/legislativo

El gobierno federal tiene competencias exclusivas de carácter ejecutivo y legislativo en varias materias: asuntos exteriores, defensa, interior, economía (gestión de la deuda federal, tributación federal, emisión de moneda), justicia federal, comunicaciones (red de carreteras federales, aeropuertos, telecomunicaciones), sanidad y educación. Tiene exclusividad legislativa en materia laboral, regulación del sistema financiero y de seguros, legislación penal, civil y mercantil, regulación básica de las zonas francas y propiedad intelectual, entre otros.

La Constitución ha proporcionado el equilibrio y la flexibilidad necesaria para que el desarrollo de las instituciones y funciones propias de un estado conviva con la amplia autonomía de cada Emirato.

El principal órgano de gobierno de cada Emirato es el Consejo Ejecutivo. A continuación, se detallan los Emires o Gobernadores de cada emirato y los Príncipes Herederos designados:

EAU		
Emirato	Regentes y miembros del Consejo Supremo	Príncipes Herederos
Abu Dabi	H.H. Sheikh Mohammed bin Zayed Al Nahyan	H.H. Sheikh Khaled Bin Mohammed Bin Zayed Al Nahyan
Dubái	H.H. Sheikh Mohammed bin Rashid Al Maktoum	H.H. Sheikh Hamdan bin Mohammed bin Rashid Al Maktoum
Sharjah	H.H. Sheikh Dr. Sultan bin Mohammed Al Qasimi	H.H. Sheikh Sultan bin Mohammed bin Sultan Al Qasimi
Ras al-Khaimah	H.H. Sheikh Saud bin Saqr Al Qasimi	H.H. Sheikh Mohammed bin Saud bin Saqr Al Qasimi

Fujairah	H.H. Sheikh Hamad bin Mohammed Al Sharqi	H.H. Sheikh Mohammed bin Hamad Al Sharqi
Umm al-Qaiwain	H.H. Sheikh Saud bin Rashid Al Mu'alla	H.H. Sheikh Rashid bin Saud bin Rashid Al Mu'alla
Ajman	H.H. Sheikh Humaid bin Rashid Al Nuaimi	H.H. Sheikh Ammar bin Humaid Al Nuaimi

La última reestructuración del Gobierno Federal tuvo lugar en julio de 2020.

CONSEJO DE MINISTROS-EMIRATOS ÁRABES UNIDOS	
Presidente	H.H. Sheikh Mohammed bin Zayed Al Nahyan
Vicepresidente, Primer Ministro y Ministro de Defensa	H.H. Sheikh Mohammed bin Rashid Al Maktoum
Vice Primer Ministro y Ministro Finanzas	H.H. Sheikh Maktoum Bin Mohammed Bin Rashid Al Maktoum
Vice Primer Ministro y Ministro de Asuntos Presidenciales	H.H. Mansour bin Zayed Al Nahyan
Vice Primer Ministro y Ministro de Interior	H.E. Sheikh Saif Bin Zayed Al Nahyan
Ministro de Asuntos Exteriores y Cooperación Internacional	H.H. Sheikh Abdullah Bin Zayed Al Nahyan
Ministro de Tolerancia y Coexistencia	H.E. Sheikh Nahyan Bin Mubarak Al Nahyan
Ministro de Asuntos del Gabinete	H.E. Mohammed bin Abdullah Al Gergawi
Ministro de Asuntos del Consejo Supremo Federal	H.E. Mohammad Bin Abdullah Al Gergawi
Ministro de Salud y Prevención y Ministro de Estado para Asuntos del Consejo Nacional Federal	H.E. AbdulRahman Bin Mohamed Al Owais
Ministro de Energía e Infraestructura	H.E. Suhail Bin Mohammed Al Mazrouei
Ministro de Cambio Climático y Medio Ambiente	H.E. Dr. Mariam Bint Mohammed Saeed Hareb Almeheiri
Ministro de Industria y Tecnología Avanzada	H.E. Dr. Sultan Bint Ahmad Sultan Al Jaber
Ministro de Educación	H.E. Dr. Ahmad Belhoul Al Falasi

Ministro de Asuntos de Defensa	H.E. Mohammed Bin Ahmad Al Bowardi
Ministerio de Cultura y Juventud	H.E. Noura Bint Mohammed Al Kaabi
Ministerio de Desarrollo Comunitario	H.E. Hessa Bint Essa Buhumaid
Ministerio de Economía	H.E. Abdulla Bin Touq Al Mari
Ministerio de Recursos Humanos y Emiraticización	H.E. Dr. Abdul Rahman Bin Abdulmanan Al Awar
Ministerio de Justicia	H.E. Abdullah Bin Sultan Bin Awad Al Nuaimi
Ministerio de Educación Pública y Tecnología Avanzada	H.E. Sarah Bint Yousif Al Amiri
Ministerio para Asuntos del Gabinete	H.E. Abdullah Bin Muhair Al Ketbi
Ministerio de Comercio Exterior	H.E. Dr. Thani Bin Ahmed Al Zeyoudi
Ministerio para el Desarrollo del Gobierno y el Futuro	H.E. Ohood Bint Khalfan Al Roumi
Ministerio de Inteligencia Artificial, Economía Digital y Aplicaciones de Trabajo en Remoto	H.E. Omar Bin Sultan Al Olama
Ministerio para la Educación Inicial	H.E. Sara Musallam

Poder judicial

En Emiratos Árabes Unidos, al ser un país musulmán, la ley islámica (Sharia) tiene carácter de ley superior e influye en el sistema jurídico. A pesar de haber sido excolonia británica, existe una marcada influencia de juristas egipcios y, por tanto, su sistema jurídico puede considerarse más latino que británico.

En virtud de la Constitución emiratí, nos encontramos dos poderes judiciales diferenciados: el poder judicial federal y el poder judicial local. Cuando tuvo lugar la independencia, cada emirato tuvo la oportunidad de decidir si mantenía su autonomía en materia judicial o si por el contrario participaba en el sistema federal. En Abu Dabi, Sharjah, Ajman, Fujairah y Umm Al Quwain la última instancia es un tribunal federal, mientras que en Dubái y Ras Al Khaimah la última instancia es local y sólo se acude a los tribunales federales en caso de disputa sobre competencias entre el emirato y la Federación.

Las fuentes del derecho, no obstante, serán en todos los emiratos las mismas: Ley Federal en primer lugar, Ley Local en segundo lugar, y Ley Islámica para lo no cubierto por las anteriores.

Tanto en el sistema federal como en el local existen tres ramas diferenciadas: civil, penal y Sharia, teniendo cada rama distintas subdivisiones. En ambos sistemas hay tres instancias distintas, encontrando así los tribunales de primera instancia, los tribunales de apelación, y el Tribunal Supremo de Abu Dabi (para los emiratos participantes en el sistema federal) o los tribunales de casación (para Dubái y Ras Al Khaimah). El Tribunal Supremo de Abu Dabi, además de ser última instancia judicial en el sistema federal, decide también sobre la constitucionalidad de las leyes federales, así como arbitra en las diferencias entre los emiratos y entre estos y el Gobierno Federal.

Existe también la posibilidad de acogerse a arbitraje, según establecen los capítulos III, IV y V del UAE Civil Procedure Code. De este modo, los tribunales no serán competentes para resolver discrepancias, quedando uno o varios árbitros designados. Existen centros de arbitraje en cada emirato, dependientes de sus cámaras de comercio correspondientes, siendo el de Dubái el que parece ser más activo.

Las autoridades de los EAU tienen el compromiso de hacer del país un sitio que goza de seguridad jurídica y se adapta a las circunstancias de sus habitantes. Prueba de ello es la creación de una nueva corte en Abu Dabi en 2018 dedicada a juicios sumarios en materia laboral. Existe la posibilidad para ciudadanos expatriados y no musulmanes de resolver sus conflictos sobre temas civiles que abarquen herencias, divorcios y custodias aplicando la legislación de su país de origen siempre y cuando la corte así lo apruebe. Para que dicha legislación nacional sea aplicable, los demandantes deberán presentar ante la corte una copia sellada por la embajada de su país de la ley concreta a aplicar.

A nivel federal, cinco Ministerios juegan un papel importante en el diseño y ejecución de la política económica:

- Ministerio de Industria y Tecnología Avanzada.
- Ministerio de Energía e Infraestructura.
- Ministerio de Economía.
- Ministerio de Finanzas.
- Ministerio de Cambio Climático y Medio Ambiente.

Junto con esos cinco Ministerios, el Banco Central de Emiratos Árabes Unidos posee un papel relevante, ya que es el que decide sobre la puesta en marcha de la política monetaria y del control prudencial de las entidades de crédito.

Hay que señalar que cada Emirato cuenta con un órgano supremo de Gobierno, el Consejo Ejecutivo (Executive Council), que es el que marca la política económica y presupuestaria del Emirato. Además, a través de sus Departamentos de Desarrollo Económico, cada emirato cuenta con las siguientes competencias en materia económica:

- Concesión de licencias de actividad.
- Registro de empresas.
- Promoción empresarial y de exportaciones.
- Promoción de inversiones y de actividades industriales.

Asimismo, cada emirato cuenta con competencias exclusivas en materia de energía, electricidad, agua, turismo (promoción y licencias), así como en transporte, sanidad, urbanismo y planificación económica. No obstante, algunas de estas actividades están siendo también coordinadas a nivel federal a través de organismos superiores, como por ejemplo el Ministry of Health and Prevention o el Ministry of Climate Change and Environment. Igualmente, el Federal Customs Authority armoniza la actividad de los departamentos de aduanas de cada emirato.

1.5. RELACIONES INTERNACIONALES Y REGIONALES

1.5.1. MARCO INSTITUCIONAL

EAU quiere **transmitir una imagen internacional positiva**. Esa imagen es fruto de un empeño sostenido por crear un marco de convivencia moderno, tolerante hacia otras religiones y razas, con seguridad física y jurídica y amigable con las actividades empresariales; el año 2019 fue nombrado como el “Año de la Tolerancia”. Además, se han dado pasos para mejorar las condiciones laborales y sociales de los trabajadores menos cualificados (por ejemplo, en 2014 se aprobó la obligación de que tengan un seguro médico y la ilegalidad de que el empleador retenga sus pasaportes y en 2017 se aprobó la Ley de empleo doméstico).

Dentro de ese esfuerzo por proyectarse de forma positiva hay que enmarcar la retirada de los conflictos en los que el país estaba inmerso, así como la apretada agenda de eventos internacionales con personalidades de relevancia mundial que están teniendo lugar en el país.

Las relaciones con **EE.UU.** son sólidas. Las relaciones con la **Unión Europea (UE)** son fluidas y cordiales y se han visto impulsadas desde que el 7 de mayo de 2015 entró en vigor la medida por la que sus nacionales no necesitan visado para viajar a Europa, el primer país árabe en

conseguirlo. También se están fortaleciendo las relaciones con **China** impulsadas principalmente por el comercio, el turismo y la inversión.

El país es miembro de las Naciones Unidas y la Liga Árabe, y tiene relaciones diplomáticas con más de 60 países incluyendo EEUU, Rusia, República Popular China, Japón y la mayoría de los países occidentales de Europa.

Asimismo, es miembro de las siguientes agencias especializadas de las Naciones Unidas: Organización Mundial del Trabajo, Organización Mundial de la Salud, Banco Mundial, Fondo Monetario Internacional, Organización de la Aviación Civil Internacional, Unión Postal Universal, Organización Mundial de la Propiedad Intelectual, Organización de Países Exportadores de Petróleo, Organización de Países Exportadores de Petróleo Árabes, Movimiento de no-alineados y Organización de la Conferencia Islámica.

En junio de 2017 se produjo una grave **crisis con Catar**. En dicho mes EAU, Arabia Saudita, Bahrain y Egipto comenzaron a aplicar severas sanciones durante un largo periodo de tiempo. Sin embargo, el conflicto se ha calmado en la actualidad y las relaciones diplomáticas han vuelto a reconducirse.

Con **Irán** existe una disputa territorial sobre los islotes de Abu Musa y Tum, ocupados horas antes de que se hiciera efectiva la independencia del Reino Unido. Además, EAU está alineado con Arabia Saudita para intentar limitar la influencia de Irán en la región.

1.5.2. OTROS ORGANISMOS Y ASOCIACIONES REGIONALES

EAU forma parte del **Consejo de Cooperación del Golfo (CCG)**, organización de autodefensa militar y con objetivos de integración económica. El 1 de enero de 2015 se perfeccionó la Unión Aduanera tras 12 años de avances. A partir de esa fecha existe un único arancel común del 5% y ausencia de aranceles entre los países del CCG. Hay que destacar que, según una nueva normativa, el ministerio debe aprobar todas las facturas de importación extranjera por valor de 2.724 dólares (10.000 dirhams) o más. Las facturas comerciales de artículos importados por valor de 2.724 dólares (10.000 dirhams) o más tendrán que pagar una tasa de 41 dólares (150 dirhams) cada una.

Solamente seis categorías de importaciones están exentas de tasas de certificación en virtud de la nueva normativa:

- Importaciones personales.
- Importaciones del CCG.
- Importaciones de zonas francas.
- Importaciones policiales.
- Importaciones militares.
- Importaciones benéficas.

Dentro de los organismos árabes, regionales y musulmanes cabe destacar los siguientes acuerdos:

- Es miembro del **Consejo de Cooperación del Golfo** (CCG), una unión política y económica integrada por 6 Estados árabes del Golfo: Arabia Saudita, Bahréin, EAU, Kuwait, Omán y Qatar. Establecido en mayo de 1981, tiene como principales objetivos la cooperación regional y la integración en esferas tales como la economía, las finanzas, el comercio, la inversión, las aduanas, el turismo y el transporte.
- El 1 de enero de 2015 se perfeccionó la **Unión Aduanera** tras 12 años de negociaciones. Desde esa fecha existe un único arancel común del 5% (excepto para determinados productos especiales) y ausencia de aranceles entre los países del CCG. EAU participa dentro del CCG en un gran número de actividades económicas que incluyen consultas para el desarrollo de políticas comunes en tareas tales como comercio, inversiones, banca, finanzas, transporte, telecomunicaciones y otras áreas técnicas incluyendo la propiedad intelectual. En diciembre de 2005 se puso en marcha una iniciativa encaminada a la adopción de una moneda común en el 2010. No obstante, en mayo de 2009 los EAU anunciaron su retirada del proyecto y aún no se ha ejecutado el proyecto de moneda común ni se ha determinado la fecha de introducción de una moneda única.
- El CCG suscribió un **Acuerdo de Libre Comercio (ALC)** con Singapur en diciembre de 2008. Se trata de un acuerdo global que abarca, entre otros asuntos, el comercio de mercancías y servicios, la contratación pública, las normas de origen y los procedimientos aduaneros.
- Es miembro de **la Liga Árabe**, una organización que agrupa a 22 Estados árabes: Argelia, Bahréin, Comoras, Djibouti, Egipto, Irak, Jordania, Kuwait, Líbano, Libia, Marruecos, Mauritania, Omán, Palestina, Qatar, Arabia Saudita, Siria, Somalia, Sudán, Túnez, Yemen, y Emiratos Árabes Unidos. Fundada en 1945, su objetivo principal es servir el bien común,

asegurar mejores condiciones, garantizar el futuro y cumplir los deseos y expectativas de todos los países árabes. Su sede permanente se encuentra en El Cairo, Egipto. Es una liga en la que todos los estados soberanos mantienen una independencia total.

- Igualmente, es **miembro del Fondo Monetario Árabe** (FMA), organización regional árabe, fundada en 1976 y operativa desde 1977. Se trata de una sub-organización de la Liga Árabe. Los principales objetivos del FMA son corregir y equilibrar las balanzas de pago de los Estados miembros, eliminar las restricciones de pago entre los miembros, mejorar la cooperación monetaria, fomentar el desarrollo de los mercados financieros árabes (allanando el camino para una moneda árabe unificada), y facilitar y promover el comercio entre los Estados miembros. Su sede se encuentra en Abu Dabi y son miembros los mismos 22 países de la Liga Árabe.
- En 1997 se establece la **Zona Panárabe de Libre Comercio** (PAFTA o GAFTA) que entró en vigor en 1998. La zona prevé la facilitación y el fomento del comercio de mercancías entre países árabes con miras a establecer una zona panárabe de comercio. Los derechos de aduana se han ido reduciendo gradualmente desde 1997 y se eliminaron definitivamente en 2009 para todos los productos agrícolas e industriales. No obstante, siguen en vigor contingentes arancelarios y derechos estacionales sobre productos agrícolas para ciertos miembros. El órgano principal encargado de velar por la aplicación del Tratado es el Consejo Económico y Social de la Liga Árabe. Además, la Unión de Cámaras de Comercio Árabes se encarga de la elaboración de un informe semestral sobre las dificultades con que tropiezan los comerciantes en sus contactos con la administración de aduanas y los órganos de reglamentación de los países miembros. En la actualidad aplican este Tratado 17 miembros, incluidos los Estados miembros del GCC, Egipto, Iraq, Jordania, Líbano, Libia, Marruecos, la Autoridad Palestina, Sudán, Siria, Túnez y Yemen. En 2006 el acuerdo fue notificado por el Reino de la Arabia Saudita de conformidad con el artículo XXIV del GATT de 1994.

1.5.3. UNIÓN EUROPEA

Las relaciones bilaterales entre la Unión Europea y el Consejo de Cooperación del Golfo (CCG), al que pertenece EAU, se enmarcan en el Acuerdo de Cooperación de 1989. Los seis países que conforman el CCG dejaron de ser beneficiarios del Sistema de Preferencias Generalizadas (SPG) de la UE desde el 1 de enero de 2014. Las negociaciones para un Acuerdo de Libre Comercio (ALC) entre la UE y el CCG se iniciaron en 1990. Como requisitos previos a la firma, se exigió que todos los países del CCG fueran miembros de la OMC y el establecimiento de una Unión Aduanera (UA) entre ellos, condiciones cumplidas en diciembre de 2005. En 2008, el CCG

estableció su Mercado Común y desde el 1 de enero de 2015 la UA es una realidad, existiendo un arancel común y ausencia de aranceles intrafronterizos.

El ALC pretendía ser un acuerdo amplio, que además de la liberalización del comercio de mercancías, incluyese el comercio de servicios y otras áreas relacionadas con el comercio, como compras públicas, protección de los derechos de propiedad intelectual, facilitación del comercio, temas sanitarios y fitosanitarios y barreras técnicas al comercio. No obstante, el proceso de negociación para un acuerdo de libre comercio entre la Unión Europea y los países del Golfo ha experimentado una notable lentitud debido a diversos factores. Las diferencias en políticas comerciales, estándares regulativos y consideraciones geopolíticas han dificultado la alineación de intereses entre ambas partes, lo que ha ralentizado el proceso de establecer una colaboración económica más estrecha.

En medio de este contexto, han comenzado las negociaciones específicas para un acuerdo de comercio entre la Unión Europea y los Emiratos Árabes Unidos. Este último país, como un importante centro comercial e inversor en la región, busca consolidar su posición y aprovechar al máximo los beneficios de una relación comercial más formalizada con la UE. Aunque las conversaciones están en una etapa inicial, las áreas de enfoque incluyen la reducción de barreras arancelarias, la protección de la propiedad intelectual y la promoción de inversiones mutuamente beneficiosas. A medida que las negociaciones avanzan, se espera que ambas partes trabajen en equilibrar sus intereses para lograr un acuerdo que fomente el comercio y la cooperación en beneficio de ambas economías.

Así pues, la UE y los EAU han desarrollado una relación diplomática centrada en intereses políticos y regionales comunes. La UE abrió una Delegación en Abu Dabi en el segundo semestre de 2013 como testimonio de su compromiso de reforzar la cooperación bilateral. Los EAU también acogen las embajadas de 26 países de la UE.

EAU es cada vez más activo en la escena regional y mundial, demostrando ser un socio sólido y confiable para la UE en varios campos, especialmente dentro del comercio, pero también en áreas como la lucha contra el terrorismo, la energía, el medio ambiente, el cambio climático, la no proliferación y la diversificación económica.

1.5.4. ACUERDOS BILATERALES CON TERCEROS PAÍSES Y OTROS ACUERDOS RELEVANTES

Los EAU han firmado acuerdos comerciales bilaterales con Siria, Jordania, el Líbano, Marruecos e Iraq. También han suscrito un acuerdo marco de comercio e inversión con los Estados Unidos: en 2005 se entablaron negociaciones para establecer un acuerdo de libre comercio entre los EAU y los Estados Unidos, pero se interrumpieron en 2006 y no se han reanudado. Recientemente (febrero 2022), EAU firmó un acuerdo comercial con la India por el que se aplica una reducción generalizada a los aranceles de los productos que proceden de la India.

Además, cabe destacar que, tras los Acuerdos de Abraham en 2020, Israel y EAU han normalizado las relaciones diplomáticas y han firmado un acuerdo de libre comercio. Es el primer país árabe en firmar un acuerdo de este tipo, y reducirá o eliminará el 96% de los aranceles en bienes y servicios.

En septiembre de 2021, EAU anunció su intención de firmar acuerdos económicos bilaterales con 8 países: India, UK, Turquía, Corea del Sur, Indonesia, Etiopía, Israel y Kenia. Por el momento cuenta con ALC con Israel e India (este último bajo la forma de un Comprehensive Economic Partnership Agreement).

EAU se convirtió en miembro del NDB en octubre de 2021 y además, han mantenido una relación de colaboración prolongada con el grupo BRICS, habiendo formado parte del encuentro denominado 'Amigos de los BRICS' que tuvo lugar en junio de 2023 en Ciudad del Cabo. Esta reunión fue convocada como parte de la Conferencia de Ministros de Relaciones Exteriores de los BRICS, presidida por Sudáfrica.

Tras conocer recientemente la invitación al grupo, el ministro de Relaciones Exteriores de Emiratos, Abdullah bin Zayed Al Nahyan, expresó su agradecimiento a los cinco miembros fundadores, y dijo que "nuestra exitosa solicitud refleja el deseo de los BRICS de forjar asociaciones y su fuerte espíritu de amistad", y fue aceptada, de manera que la integración al grupo se hará efectiva en enero de 2024.

A fecha de hoy, los EAU han firmado 111 acuerdos bilaterales de inversión y 139 tratados para evitar la doble imposición, y que están actualmente en vigor.

ORGANIZACIONES INTERNACIONALES ECONÓMICAS Y COMERCIALES DE LAS QUE EL PAIS ES MIEMBRO
ORGANIZACIÓN DE PAÍSES PRODUCTORES DE PETRÓLEO
CONSEJO DE COOPERACIÓN DEL GOLFO.
BANCO ISLÁMICO DE DESARROLLO
ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO
BANCO MUNDIAL
FONDO MONETARIO INTERNACIONAL
CORPORACIÓN FINANCIERA INTERNACIONAL
IATA
FAO
ORGANIZACIÓN INTERNACIONAL DE SALUD ANIMAL
UNIÓN POSTAL UNIVERSAL
ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL TURISMO
ORGANIZACIÓN DE LAS NNUU PARA EL DESARROLLO INDUSTRIAL
ORGANIZACIÓN INTERNACIONAL DE AVIACIÓN CIVIL
ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE LA PROPIEDAD INTELECTUAL
BRICS+

Otros acuerdos relevantes son:

- Desde el 22 de septiembre de 1972, EAU es miembro del FMI.
- EAU es miembro del Banco Mundial (1972)
- Miembros del Banco Islámico de Desarrollo desde 1975.
- Desde el 3 de abril de 2015, EAU es miembro fundador del Banco Asiático de Inversión en Infraestructuras (Asian Infrastructure Investment Bank o AIIB) cuya creación ha impulsado China.
- EAU se convirtió en el 72º accionista del BERD (Banco Europeo para la Reconstrucción y Desarrollo) al pasar a ser miembro de pleno derecho del Banco en septiembre de 2021.
- Miembro de la OMC desde 1996.

En otro orden de ideas, en 2018 EAU aparecía en la lista de países no cooperantes fiscalmente del Consejo Europeo, situación que remedió un año después y tras implementar las medidas de

transparencia y cooperación fiscal indicadas. Y, en marzo de 2022, EAU fue incluido en la lista gris del Grupo de Acción Financiera Internacional, bajo acusación de no tener medidas eficientes contra el lavado de dinero y otros delitos financieros. En la actualidad, el país continúa en la lista gris del GAFI, pero las diversas mejoras introducidas en el régimen normativo en materia de blanqueo de dinero y lucha contra la financiación del terrorismo desde 2020 lo están acercando más a las expectativas y normas internacionales.

1.5.5. ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO

EAU como parte contratante del GATT desde el 8 de marzo de 1994 y Miembro de la OMC desde el 10 de abril de 1996, es defensor del sistema multilateral de comercio. Otorgan el trato de la nación más favorecida (NMF) a todos sus interlocutores comerciales en el marco de la OMC, excepto a Catar, desde junio de 2017. El Arancel de Aduanas del CCG no discrimina entre los Miembros de la OMC y los que no lo son; se concede trato nación más favorecida a todos. Los EAU no forman parte de ninguno de los acuerdos plurilaterales de la OMC excepto el Acuerdo sobre Tecnología de la Información. Tampoco han intervenido en ningún asunto de solución de diferencias en el marco de la OMC desde que pasaron a ser miembro de la organización en 1996.

Desde el examen de políticas comerciales de 2006, los EAU simplificaron los procedimientos de tramitación de documentos y han reducido los plazos necesarios para el despacho de aduana, principalmente mediante la introducción de procedimientos de despacho totalmente electrónicos y de un sistema de evaluación del riesgo. Sin embargo, sigue siendo necesario que las importaciones sean procesadas por un agente comercial designado y se aplican restricciones de nacionalidad de este.

Dentro del Corpus jurídico de la OMC es signatario del *Agreement on Trade-related Aspects of Intellectual Property* (TRIPS), ADPIC en sus siglas en español.

También es firmante del *General Agreement on Trade in Service* (GATS) y aunque defiende del mismo modo que con las mercancías el libre comercio, existen importantes limitaciones al establecimiento para poder operar en el país.

1.5.6. LUCHA CONTRA EL CAMBIO CLIMÁTICO

EAU transmite una imagen internacional positiva fruto de un empeño sostenido por crear un marco de convivencia moderno, tolerante hacia otras religiones y razas, con seguridad física y jurídica y amigable con las actividades empresariales. En el 2009, Abu Dhabi consiguió ser la sede

permanente de la Agencia Internacional de las Energías Renovables (IRENA), de las Naciones Unidas. En muy poco tiempo ya cuenta con 140 países miembros. Pretende ser una plataforma para promover la información y el empleo de las energías renovables.

Siguiendo con el ámbito de la sostenibilidad, La 28ª Conferencia de las Partes (COP28), la reunión oficial de las Partes en la Convención Marco de las Naciones Unidas sobre el Cambio Climático (CMNUCC), se celebrará del 30 de noviembre al 12 de diciembre de 2023. Tendrá lugar en la Dubai Expo City de los Emiratos Árabes Unidos. Tratará con especial interés los temas de la seguridad alimentaria y las energías renovables, así como el desarrollo del hidrógeno o la energía solar.

Un punto importante que tratar será el Fondo para Pérdidas y Daños que busca proporcionar ayuda financiera a los países más pobres para que puedan hacer frente a las consecuencias negativas de los riesgos inevitables del cambio climático, como la subida del nivel del mar, las olas de calor extremas, la desertización, los incendios forestales, las malas cosechas, etc. La financiación ayudará a las naciones vulnerables a reconstruir las infraestructuras físicas y sociales necesarias. Aunque el fondo es sin duda un avance histórico, su éxito depende en gran medida de la rapidez con que las naciones sean capaces de ponerlo en marcha.

Para lograr la funcionalidad del fondo, se creó un Comité de Transición para la puesta en marcha del nuevo Fondo de Pérdidas y Daños. Compuesto por 24 miembros que representan a distintas regiones geográficas, el Comité de Transición celebró su primera reunión en marzo de 2023. Su cometido es elaborar recomendaciones antes de la COP28. Esto supone una importante oportunidad para que EAU reivindique sus esfuerzos en cuanto a diversificación energética se refiere, así como para continuar atrayendo inversión extranjera y desarrollo tecnológico.

2. MARCO ECONÓMICO

2.1. ESTRUCTURA Y EVOLUCIÓN RECIENTE DE LA ECONOMÍA

Estructura del PIB por sectores y por componentes del gasto

En 2022 el PIB estimado fue de 521.641 millones de dólares. Siendo la economía de EAU, la segunda mayor entre las de los países de Oriente Medio y el Norte de África, después de Arabia Saudí, y cuentan con el tercer PIB per cápita más alto de la región.

Según los últimos datos disponibles del *Federal Competitiveness & Statistics Authority* de EAU, el PIB se reparte de la siguiente manera por sectores:

- Construcción e industria: 48,4% (donde destaca la industria del petróleo)
- Agricultura: 0,8%
- Servicios: 50,8%

En la economía emiratí el sector de hidrocarburos es el más importante, pero el éxito de la política de diversificación llevada a cabo por el Gobierno hace que su participación en el PIB sea en torno a un tercio (en Qatar, Kuwait y Arabia Saudí estos porcentajes superan el 50%). En este contexto, EAU es la más diversificada de las economías petroleras del Golfo, gracias al desarrollo del sector del turismo, los servicios empresariales y la importante logística. Los efectos adversos del COVID sobre la economía mundial no mantuvieron indemne a EAU. En un primer momento el precio del petróleo experimentó un gran retroceso a lo que se unió una menor demanda mundial y, por otro lado, los sectores en los que ha basado su desarrollo Dubai, fueron especialmente golpeados por el COVID (especialmente el turismo). No obstante, el aumento de los precios del petróleo y el crecimiento de la demanda mundial en los últimos años han impulsado la recuperación económica del país.

La diversificación sectorial que ha ejercido el emirato de Dubái ha proporcionado un claro liderazgo en **el desarrollo del sector servicios**, principalmente del sector inmobiliario, el logístico, el turístico y el financiero. El país ha trabajado durante décadas para dotarse de todo lo necesario para atraer el establecimiento de empresas extranjeras: sistema fiscal ventajoso, seguridad física y jurídica, infraestructuras, puertos y aeropuertos que facilitan las comunicaciones globales, entre otros. En este desarrollo también ha jugado un papel clave **la creación de zonas francas en todo el país**, siendo Dubái el emirato con mayor número de ellas.

El concepto de zonas francas en EAU va más allá de una zona con un trato fiscal favorable: están pensadas para crear *clusters* de empresas locales y extranjeras especializados en sectores como el financiero, educación, sanidad, tecnología y comunicación audiovisual, entre otros. En línea con esta promoción de diversificación, también se favorece el desarrollo del sector industrial mediante zonas industriales, las cuales tienen como ventaja la exención arancelaria para la maquinaria destinada a producción, la facilidad en la obtención de mano de obra y el fácil acceso al resto de países de la región. Según la Decisión del Consejo de Ministros Nº (59) de 2017, desde el 1 de Enero de 2018 se considerarán libres del impuesto del 5% (VAT) las que cumplan con las condiciones estipuladas en la Decisión Nº (52) de 2017 sobre el Reglamento Ejecutivo del Decreto-Ley Federal Nº 8 de 2017 sobre el Impuesto al Valor Agregado.

A pesar de su riqueza en recursos naturales, Abu Dhabi, en línea con las exitosas políticas de Dubái, está diversificando su economía desarrollando otros sectores, como el sector aeronáutico, defensa, agrotecnología, turismo, telecomunicaciones y energías renovables, entre otros. En esta política de diversificación, el Gobierno ha publicado un ambicioso Plan Industrial para los próximos 10 años para duplicar su tamaño actual. El "Emirates Development Bank" dotará financiación por valor de más de 8.000 millones de dólares a las empresas de este sector, especialmente infraestructuras, tecnología, salud, seguridad alimentaria e infraestructuras.

En el resto de los emiratos, con un peso mucho menor en la economía de EAU, podemos señalar como sectores principales los siguientes:

- Sharjah: industria ligera, sector logístico y con interés en el desarrollo turístico y en las zonas francas.
- Ajman: su actividad depende en gran medida del efecto arrastre de la economía de Sharjah.
- Ras Al Khaimah: sector de la minería, producción de cemento y productos cerámicos e industria ligera. Cuenta con puerto y aeropuerto y también está impulsando el sector turístico y la creación de nuevas zonas francas.
- Umm al-Quwain: El sector turístico se está desarrollando progresivamente.
- Fujairah: refinería, logística, turismo y creación de nuevas zonas francas.

La economía de EAU estaba sufriendo antes de la llegada del COVID-19 dos shocks de oferta internos: uno era el de los bajos precios del petróleo desde 2015 que, como país productor que es, afectaba de forma muy relevante a los ingresos públicos; y otro era el del reajuste del sector inmobiliario, especialmente en el emirato de Dubái. En este contexto el COVID-19 agravó la situación previa, pues ha profundizado en el shock de oferta ya existente y ha supuesto un shock

de demanda tanto en los dos sectores mencionados (oil & gas y construcción) como en otros donde el país es muy fuerte y por los que había apostado ya hace años según sus planes de diversificación económica: los sectores de logística (de transporte de mercancías y de pasajeros) y el turístico.

En consecuencia, la economía de EAU registró unas tasas de crecimiento muy bajas, incluso negativa en el caso del año 2020 (1,2% en 2018; 3,4% en 2019; y -4,8% en 2020). Sin embargo, la política económica de apoyo aplicadas por el gobierno emiratí y el programa de vacunación avanzado han favorecido la recuperación de EAU, alcanzando una tasa de crecimiento de 3,8% en el 2021, y en 2022 siguió esta línea positiva con un crecimiento del 7,41%.

Además, se espera una aceleración en el crecimiento durante el presente año, debido a la subida de los precios mundiales, el aumento significativo de la producción y las exportaciones del petróleo y a la vuelta a la normalidad de viajes internacionales, que están ayudando a la recuperación del comercio minorista y del turismo. No obstante, este crecimiento se verá afectado por el impacto del actual conflicto en Ucrania sobre las cadenas de suministro logístico, especialmente en lo que respecta a los productos alimentarios, y sobre la inflación, que frenará el crecimiento del gasto discrecional pero no lo invertirá, debido a la mayor liquidez relacionada con el petróleo en la región.

El crecimiento del PIB real de Emiratos Árabes Unidos (EAU) se aceleró durante 2022 debido a una sólida recuperación del PIB no petrolero y una considerable expansión del PIB petrolero, según el Informe de Estabilidad Financiera 2022 publicado el viernes por el Banco Central emiratí (CBUAE, por sus siglas en inglés).

El informe señaló que esto se produjo en el año 2022, un momento en que la economía mundial experimentó una desaceleración, con riesgos externos que siguen siendo elevados en la actualidad y en un entorno caracterizado por una mayor inflación, por un endurecimiento de las condiciones financieras y las continuas tensiones geopolíticas.

EAU, según el informe, fue una de las economías de más rápido crecimiento en 2022, impulsada por la eliminación de la mayoría de las restricciones relacionadas con la Covid-19, una recuperación de los sectores turístico, inmobiliario, industrial y de la construcción, así como una mayor actividad asociada a eventos mundiales como la Expo de Dubái y la Copa Mundial de la FIFA en Catar.

El PIB real de EAU aumentó un 7,9 por ciento en 2022, frente al 4,4 por ciento de 2021. Este crecimiento es el resultado de un aumento del 7,2 por ciento en el PIB del sector no petrolero y una expansión del 9,5 por ciento en el PIB del sector petrolero", indicó el informe.

El aumento del PIB fue impulsado en parte por la escalada de los precios del petróleo y la llegada masiva de capitales rusos y ucranianos por el conflicto de ambos países junto a otros efectos exógenos (ej. turistas derivados del Mundial de Catar) supuso que el año pasado se revisara al alza el PIB en cinco ocasiones y se estima que el crecimiento en 2022 fue del 7,9%, mientras que las previsiones para este año 2023 apuntan a un 4% (3,6% sería el crecimiento previsto para 2024). La evolución del PIB real siguió en el 2022 llegando al 7,6% según los últimos datos internos a nuestro alcance.

Por el lado de la **política de oferta**, destacan los cambios legislativos introducidos en los últimos años por el gobierno de EAU para facilitar el establecimiento de empresas extranjeras, así como para conseguir el visado de trabajo de múltiples formas. Así, en junio del 2021 entró en vigor la medida según la cual se puede abrir una sociedad sin que la mayoría del capital esté en manos emiratíes, aunque hay varios sectores que se exceptúan de este cambio. Adicionalmente, en 2021 se lanzó la posibilidad de obtener "Golden Visa" para científicos, artistas, programadores o deportistas. Además, en abril de 2022 se amplió la casuística para obtener un visado para los "free lance", se amplió a 6 meses el plazo para buscar trabajo y se redujo a 4.000\$ el sueldo que tiene que recibir un trabajador por cuenta ajena para solicitar el visado. Finalmente, en julio de 2022 se aprobó el paquete NextGenFDI que tiene como objetivo atraer empresas digitales y ofrece facilidades en la obtención del visado, acceso a financiación y alquiler de Oficinas. Por lo tanto, estas medidas están contribuyendo a una mayor atracción de inversiones extranjeras y de talento (también contribuye el hecho de que no existen impuestos a la renta personal).

La política monetaria viene condicionada por la política de tipo de cambio. EAU mantiene un tipo de cambio fijo del dirham con el dólar a razón de 1USD=3,67 dirhams (AED). Al ser una economía dependiente del petróleo, muy abierta al comercio exterior y relativamente pequeña, las ventajas de esta política (un entorno de mayor certidumbre) han demostrado ser mayores que las desventajas (pérdida de la autonomía de la política monetaria como instrumento de estabilización) y un cambio parece poco probable. En los últimos meses esta política se está endureciendo siguiendo la misma línea que la Reserva Federal de EEUU, y actualmente el tipo de interés de referencia en EAU es del 4,9%.

En lo relativo a la **política fiscal**, el presupuesto federal sólo representa menos del 15% del gasto público total del país, pues el resto son gastos propios de cada Emirato. En los últimos años se han producido importantes novedades en la política fiscal como la introducción en octubre de 2017 de impuestos especiales al tabaco y a las bebidas energéticas y azucaradas, y la entrada en vigor el 1 de enero de 2018 de un IVA con un tipo impositivo del 5%. Además, el gobierno está eliminando paulatinamente los subsidios a los combustibles, luz y agua. Finalmente, y después de muchos años esperándola, en octubre de 2018 se anunció la ley que permitirá al gobierno federal emitir deuda, algo que ya podían hacer los principales emiratos (Abu Dhabi, Dubai y Sharjah). Debido al impacto del COVID, se alcanzó un ligero déficit respecto del PIB en 2020 (0,2%), lo que demuestra que el gobierno estuvo manteniendo una política fiscal expansiva de apoyo al gasto social y gasto en infraestructuras (además de suspensión temporal en tasas). Sin embargo, en 2021 se volvió a alcanzar un superávit en las cuentas públicas (5,3% PIB). Dado que una gran parte del presupuesto federal depende de los ingresos de petróleo, según el EIU, en 2022 se alcanzó un superávit del 8,6% del PIB y en 2023 se estima que será de un 6,4%. Como últimas medidas desde el punto de vista impositivo, el 1 de junio de 2023 entró en vigor el impuesto sobre sociedades con un tipo del 9% sobre los beneficios. Se trata de una medida en línea con la estructura impositiva de los países de la OCDE, y además va a permitir a medio plazo no depender tanto de la recaudación por ingresos del petróleo (más del 40% de la recaudación).

Asimismo, los EAU han introducido un impuesto federal aplicable a empresas y actividades comerciales que operen en los siete emiratos. El tributo se promulgó el pasado 9 de diciembre de 2022 mediante el Federal Decree-Law No.47 of 2022 on the Taxation of Corporations and Business (FDL 47/2022). El FDL 47/2022 se publicó en el boletín oficial el 10 de octubre de 2022, convirtiéndose en efectivo el 25 de octubre de 2022. Se trata de un impuesto que grava los beneficios netos de las sociedades y otras organizaciones a partir del 1 de junio de 2023. Se trata de un marco legal aún por desarrollar en el cual el legislador tiene todavía pendiente esclarecer diversas materias por lo que será necesario estar atento a las nuevas actualizaciones que irán saliendo de ahora en adelante.

Además, el gobierno está eliminando paulatinamente los subsidios a los combustibles, luz y agua. Finalmente, y después de muchos años esperándola, en octubre de 2018 se anunció la ley que permitirá al gobierno federal emitir deuda, algo que ya podían hacer los principales emiratos (Abu Dhabi, Dubai y Sharjah).

2.2. EL SECTOR EXTERIOR

El sector exterior se sustenta gracias a los ingresos de las exportaciones y reexportaciones (un 40% del total), que seguirán muy influenciadas por la evolución del sector de los hidrocarburos. En 2021 dicho saldo se recuperó hasta el 12% del PIB con la recuperación en los precios y la demanda del petróleo. Este saldo alcanzó el 20,8% del PIB en 2022 y se espera que sea del 14,4% en 2023. Estos abultados superávits exteriores implican una gran capacidad de ahorro por parte de EAU, que se traduce en parte en las inversiones que tienen en el exterior a través de sus fondos soberanos

Este sector está alcanzando puntos máximos a medida que se está aprovechando la nueva capacidad de producción y el aumento de los precios mundiales del petróleo. La política exterior del país se ha centrado en reparar los lazos con sus rivales, incluyendo el fin del bloqueo a Catar y la reanudación de las relaciones con Turquía, además del desarrollo de nuevos mercados, potenciado por la firma de acuerdos comerciales con varios países africanos y asiáticos (como el reciente acuerdo de libre comercio con India), favoreciendo así la recuperación de las reexportaciones y las exportaciones no petroleras. La nueva relación con Israel ha dado lugar a la firma de un amplio acuerdo de libre comercio el 1 de abril, tras cinco meses de negociaciones y menos de dos años después de que ambos países acordaran establecer relaciones diplomáticas. Este acuerdo global es el primero entre Israel y un Estado árabe y se espera que éste dé un nuevo impulso a los crecientes vínculos comerciales y de inversión bilaterales.

El gasto en importaciones de bienes creció en 2021, registrando un valor de 244.242 millones de dólares, debido al aumento de los precios mundiales de los alimentos. No obstante, el superávit comercial sigue persistente y seguirá en crecimiento, de acuerdo con la evolución de los ingresos por exportación de petróleo. Los servicios serán un contribuyente neto cada vez más importante al superávit por cuenta corriente (47.995 millones de dólares en 2021 con respecto a 21.067 del 2020), conforme aumenten las llegadas de turistas internacionales y se amplíen también los servicios de las empresas. Se estima que el superávit de la balanza por cuenta corriente alcanzará un máximo del 15,9% del PIB en 2022, gracias al fuerte aumento de los ingresos del petróleo.

2.2.1. **COMERCIO EXTERIOR**

Dentro de las exportaciones de EAU, cabe destacar el peso que siguen teniendo las ventas de hidrocarburos que rondan casi el 50% de las ventas al exterior. Asimismo, el fenómeno de las re-exportaciones es significativo, posicionando a EAU como la 16ª potencia del mundo en reexportación. La composición de sus exportaciones está formada principalmente por petróleo

crudo, gas y productos químicos derivados de la industria petroquímica, aluminio, así como piedra, metales preciosos (oro y joyería), maquinaria, equipos eléctricos y productos textiles, entre otros. En cuanto a sus **importaciones**, éstas se encuentran muy diversificadas, ya que ninguna predomina especialmente por encima de otras. A grandes rasgos, lo que importa EAU es maquinaria eléctrica, equipos electrónicos, piedras preciosas, textiles, productos químicos, vehículos automóviles, materiales de construcción y equipos para la industria petroquímica. Gran parte de estos productos importados se dirigen a la re-exportación, principalmente a los países de la zona, como India, Irán, Pakistán y los países miembros del CCG.

2.2.1.1. COMERCIO EXTERIOR DE BIENES Y SERVICIOS

Según las últimas cifras publicadas por Trade Map, en 2022 las exportaciones emiratíes alcanzaron los 465,5 miles de millones de USD y sus importaciones 295,5 miles de millones de USD, lo que arroja un superávit de la balanza comercial de 170 miles de millones de USD. Por lo que respecta al saldo de la balanza por cuenta corriente, en 2021 la sitúan en un superávit de 48 miles de millones USD (11,2% del PIB).

Dentro de las exportaciones de EAU, cabe destacar el peso que siguen teniendo las ventas de hidrocarburos y sus derivados rondan más del 50% de las ventas al exterior. Asimismo, el fenómeno de las re-exportaciones es significativo, posicionando a EAU como la 2ª potencia del mundo en reexportación en el 2021, Cabe mencionar que en años previos Emiratos se situaba en el puesto 16, por lo que el crecimiento ha sido bastante notable.

La composición de sus exportaciones está formada principalmente por petróleo crudo, gas y productos químicos derivados de la industria petroquímica, aluminio, así como piedra, metales preciosos (oro y joyería), maquinaria, equipos eléctricos y productos textiles, entre otros.

En cuanto a sus importaciones, éstas se encuentran muy diversificadas, ya que ninguna predomina especialmente por encima de otras. A grandes rasgos destacan la maquinaria eléctrica, equipos electrónicos, piedras preciosas, textiles, productos químicos, vehículos automóviles, materiales de construcción y equipos para la industria petroquímica. Gran parte de estos productos importados se dirigen a la re-exportación, principalmente a los países de la zona, como India, Irán, Pakistán y los países miembros del CCG.

2.2.1.2. APERTURA COMERCIAL

EAU es una economía muy abierta al exterior y ofrece un régimen comercial muy favorable para los intercambios comerciales, con unos aranceles bajos y una gestión aduanera eficiente.

La apertura comercial, cociente entre la suma de importaciones y exportaciones en relación con el PIB de 2022, es de un 135,5%. En cuanto a las importaciones, éstas han aumentado un 39,5% con respecto a 2021. Al igual que las importaciones, las exportaciones en 2022 aumentaron un 26,3% con respecto al año anterior.

Las previsiones para 2023 es que las importaciones y exportaciones sigan una tendencia ascendente, con unos aumentos del 8,1% y 2% respectivamente.

Como resultado del establecimiento de la Unión Aduanera se aplica un arancel exterior común general a casi todos los productos de un 5%. Hay algunos productos a los que se les aplica un arancel más elevado, como el tabaco y sus manufacturas (arancel de un 100%) y las bebidas alcohólicas (arancel de un 50%), entre otros. Asimismo, hay un listado de productos exentos de gravamen arancelario: animales vivos, algunas frutas y verduras frescas, trigo, avena, maíz, arroz, azúcar, medicamentos, sangre humana, libros, periódicos y otras publicaciones, así como algunos tipos de unidades aéreas y marítimas.

También están exentas de arancel aquellas materias primas que sean importadas por los países CCG para su transformación en industrias registradas debidamente y con una licencia industrial expedida por el Ministerio o la autoridad competente del país en cuestión. En las zonas industriales, además, existe la exención de arancel para toda maquinaria importada que se destine a la actividad de la empresa en cuestión.

2.2.1.3. PRINCIPALES SOCIOS COMERCIALES

Uno de los productos principales y por lo que más se conoce al comercio Emirati es el petróleo. El siguiente análisis se centra en las partidas comerciales distintas al petróleo y productos petrolíferos, ya que al ser un producto *commodity* tiene una lógica propia.

Si analizamos los intercambios comerciales desde el enfoque geográfico podemos decir que los principales socios comerciales de EAU en el año 2021 son:

IMPORTACIONES (2021)		EXPORTACIONES (2021)		RE- EXPORTACIONES (2021)	
PAÍS	(%)	PAÍS	(%)	PAÍS	(%)
China	19,19	Arabia Saudí	12,25	Arabia Saudí	13,1
India	7,73	India	12,25	Iraq	9,4
EEUU	6,25	Irak	6,58	India	9,2
Japón	4,02	China	4,95	Irak	4,9
Turquía	3,55	Omán	4,66	Kuwait	4,6

Fuente: Trademap. Porcentaje sobre el total. Últimos datos disponibles, junio de 2023

CUADRO 3: EXPORTACIONES POR PAÍSES (PRINCIPALES PAÍSES CLIENTES)

La tabla que se presenta a continuación muestra la evolución de los 10 principales países clientes de EAU. Podemos destacar de ella la gran evolución que han sufrido países como India o Singapur, casi o incluso doblando las exportaciones del país anterior.

EXPORTACIONES EAU POR PAÍSES			
PAÍS	2020	2021	
	USD	USD	VAR (%)
Arabia Saudí	21.830.748	26.564.028	22%
India	11.496.284	23.978.568	109%
Iraq	13.110.544	14.252.427	9%
Hong Kong, China	7.868.416	10.732.826	36%
Omán	9.697.875	10.109.047	4%
Kuwait	7.046.760	9.236.236	31%
China	8.021.728	9.068.777	13%
Suiza	9.848.704	8.716.940	-11%
Estados Unidos	5.367.206	7.674.495	43%
Irán	4.534.444	6.581.186	45%

Fuente: Trademap, miles de dólares, últimos datos, junio de 2023

CUADRO 4: IMPORTACIONES POR PAÍSES (PRINCIPALES PAÍSES PROVEEDORES)

De la tabla con los principales países proveedores de EAU destaca la importancia de China e India. En los últimos años se ha reducido la dependencia de países de la Unión Europea. Cabe mencionar un aumento considerable de India o Turquía en materia de importación.

IMPORTACIONES EAU POR PAÍSES			
PAÍS	2020	2021	
	USD	USD	VAR (%)
China	39.387.737	51.795.572	32%
India	16.474.075	20.876.187	27%
Estados Unidos	16.518.724	16.876.600	2%
Japón	9.457.733	10.859.511	15%
Turquía	3.041.155	9.580.882	215%
Alemania	8.624.203	8.299.268	-4%
Italia	5.545.313	7.983.864	44%
Vietnam	5.852.131	7.601.250	30%
Arabia Saudí	6.475.864	7.378.270	14%
Mali	2.949.638	7.327.217	148%

Fuente: Trademap, miles de dólares, últimos datos disponibles, junio de 2023

2.2.1.4. PRINCIPALES SECTORES DE BIENES (EXPORTACIÓN E IMPORTACIÓN)

Dentro de las exportaciones de EAU, cabe destacar el peso que siguen teniendo las ventas de hidrocarburos y sus derivados rondan más del 50% de las ventas al exterior. Asimismo, el fenómeno de las re-exportaciones es significativo, posicionando a EAU como la segunda potencia del mundo en reexportación en el 2021, según Trademap. Cabe mencionar que en años previos Emiratos se situaba en el puesto 16, por lo que el crecimiento ha sido bastante notable.

La composición de sus exportaciones está formada principalmente por petróleo crudo, gas y productos químicos derivados de la industria petroquímica, aluminio, así como piedra, metales preciosos (oro y joyería), maquinaria, equipos eléctricos y productos textiles, entre otros.

En cuanto a sus importaciones, éstas se encuentran muy diversificadas, ya que ninguna predomina especialmente por encima de otras. A grandes rasgos, lo que importa EAU es

maquinaria eléctrica, equipos electrónicos, piedras preciosas, textiles, productos químicos, vehículos automóviles, materiales de construcción y equipos para la industria petroquímica. Gran parte de estos productos importados se dirigen a la re-exportación, principalmente a los países de la zona, como India, Irán, Pakistán y los países miembros del CCG.

CUADRO 5: EXPORTACIONES POR CAPÍTULO ARANCELARIOS

EXPORTACIONES POR CAPÍTULO ARANCELARIOS				
PRINCIPALES EXPORTACIONES EAU	2021	2022		
CAPÍTULOS ARANCELARIOS	USD	USD	% DEL TOTAL	VAR (%)
27 -COMBUSTIBLES MINERALES. ACEITES MINERALES	173.347.554	40,8	217.322.8 65	25,4
71 - PERLAS. PIEDRAS. METALES PRECIOSOS	45.111.021	10,6	61.564.51 3	36,5
85 - MÁQUINAS. APARATOS MECANICOS Y MAT. ELÉCTRICO	28.583.097	6,7	34.192.07 2	19,6
84- REACTORES NUCLEARES, CALDERAS, MAQUINARIA	16.579.754	3,9	18.618.06 9	12,3
87 - VEHÍCULOS AUTOMÓVILES; TRACTORES	10.049.595	2,4	11.681.61 6	16,2
39 - PLÁSTICO Y SUS MANUFACTURAS	6.965.824	1,6	9.267.300	33
76 - ALUMINIO Y SUS MANUFACTURAS	4.446.737	1	8.149.499	83,3
24- TABACO Y SUS SUCEDÁNEOS	4.351.611	1	4.869.448	11,9
33- ACEITES ESENCIALES; PERFUMER.	3.642.606	0,9	4.565.846	25,3

Fuente: Trademap, últimos datos, junio de 2023

CUADRO 6: IMPORTACIONES POR CAPÍTULO ARANCELARIOS

IMPORTACIONES POR CAPÍTULO ARANCELARIOS				
PRINCIPALES IMPORTACIONES EAU	2021	2022		
CAPÍTULOS ARANCELARIOS	USD	USD	% DEL TOTAL	VAR (%)
71 -PERLAS, PIEDRAS, METALES	52.464.362	21,3	73.922.807	40,9
85 - APARATOS Y MATERIALES ELÉCTRICOS	33.194.202	12	41.844.533	26,1
27 - COMBUSTIBLES, ACEITES MINERAL.	42.449.015	10,6	36.789.890	-13,3
84 - MÁQUINAS Y APARATOS MECÁNICOS	27.154.346	8,2	28.604.286	5,3
87 - VEHÍCULOS QUE NO SEAN FERROCARRILES O TRANVÍAS	15.235.810	5,3	18.417.149	20,9
30- PRODUCTOS FARMACÉUTICOS	4.446.338	1,9	6.573.438	47,8
39 - MAT. PLÁSTICAS; SUS MANUFACTU.	4.240.465	1,8	6.151.444	45,1
72 - FUNDICIÓN, HIERRO Y ACERO	3.648.104	1,6	5.521.756	51,4
90 - INSTRUMENTOS Y APARATOS ÓPTICA, FOTOGRAFÍA	3.796.032	1,1	3.833.007	1
74 - COBRE Y SUS MANUFACTURAS	2.825.245	1,1	3.819.319	35,2

Fuente: Trademap, miles de dólares últimos datos, junio de 2023

2.2.2. BALANZA DE PAGOS

BALANZA DE PAGOS (DATO EN MMUSD)	2019	2020	2021	2022
CUENTA CORRIENTE	37,3	21,1	48	59,2
Balanza Comercial (Saldo)	80,4	60,3	79	93,3
Exportaciones	313,7	272,1	323,3	397,6
Importaciones	-233,3	-211,8	-244,3	304,3
Balanza de servicios	2,1	16,3	25,7	31,9
Créditos	90,3	78,1	101,8	120,7
Débitos	-88,2	-61,8	-76,1	-88,8
Renta primaria	2,1	-1,9	-0,7	-2
Renta secundaria	-47,3	-53,6	-56	-64,1
CUENTA DE CAPITAL	0	0	0	0
CUENTA FINANCIERA	-22,9	-26,4	-59,2	-35,9
- Capital privado	-20,1	-20,4	-18,2	-56,5

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Economist Intelligence Unit y FMI.

**Estimaciones de EIU*

2.2.3. INVERSIÓN EXTRANJERA

La inversión extranjera directa (IED) en los países en desarrollo de Asia aumentó por cuarto año consecutivo hasta alcanzar un máximo histórico de 662.000 millones de dólares en 2022, lo que pone de manifiesto la capacidad de recuperación de la región. Esta es la mayor región receptora de IED del mundo, con aproximadamente la mitad de las entradas mundiales.

Las entradas siguen estando muy concentradas. Seis economías (China, Hong Kong, Singapur, India, EAU e Indonesia, por este orden) representaron más del 80 por ciento de la IED en la región. La IED en Asia Occidental aumentó un 59%, hasta los 55.000 millones de dólares en 2021, frente a los 35.000 millones de 2020, impulsada principalmente por un aumento significativo de las fusiones y adquisiciones transfronterizas. Mientras que EAU siguió siendo el mayor receptor con flujos estables de 20.000 millones de dólares, las entradas se triplicaron con creces en Arabia Saudí y aumentaron un 60% en Turquía. En EAU, DHL Global Forwarding (Alemania) y Total (Francia) anunciaron la construcción de un proyecto de energía solar proyecto de energía solar en Dubái por 633 millones de dólares. Según el último *World Investment Report* de 2022 de la UNCTAD, los flujos de inversión directa extranjera en EAU han vuelto a crecer en 2021 después

del decrecimiento de 2020 causado por la pandemia. En 2021 el flujo de inversión extranjera directa recibida por EAU alcanzó la cifra de 20.000 MUSD, respecto a los 17.000MUSD de 2019. En cuanto al stock de IED recibida por parte de EAU, éste llegó a los 171.000 MUSD en 2021.

Según el *UAE Bureau of Statistics*, la mayor parte de la IED se concentra en los sectores de comercio, bienes raíces, finanzas y seguros, manufactura y construcción. Las fortalezas de EAU incluyen su fácil acceso a los recursos petroleros, los bajos costes de energía, la voluntad de diversificar la economía y un alto poder adquisitivo. La ausencia de impuestos directos tanto a empresas como a individuos, de los controles de cambio y de cualquier limitación en la repatriación de capital, así como un elevado número de trabajadores expatriados con alta formación son los activos innegables del país. Su principal debilidad es el reducido tamaño de su mercado interno.

Los principales países inversores en EAU son Reino Unido, India, EE.UU., Francia, Arabia Saudí, Austria y Japón.

2.2.4. DEUDA EXTERNA

En 2022 la deuda externa alcanzó los 325.020 MUSD, lo que supone un 64,1% del PIB. Este porcentaje ha disminuido respecto al de 2021 (77,3%) y se espera que lo siga haciendo.

Las condiciones del primer semestre de 2022 fueron sólidas. El sector petrolero se benefició de los efectos combinados del aumento gradual de la producción hasta abril y de los elevados precios. Por primera vez en dos años, EAU envió petróleo a Europa, ya que ésta trata de dejar de depender del petróleo ruso. El sector no petrolero probablemente también contribuyó a un sólido desempeño, ya que el IPM señaló un continuo fortalecimiento de las condiciones hasta abril.

La solvencia externa de los EAU es elevada gracias, entre otras cosas, al patrimonio de los fondos soberanos. Considerando el patrimonio de todos sus fondos soberanos, EAU registraría una posición acreedora neta equivalente superior al PIB nacional.

2.3. RELACIONES BILATERALES

2.3.1. RELACIONES COMERCIALES BILATERALES

La balanza comercial con EAU en el siglo XXI es claramente favorable a España. Con los datos de 2022, EAU es nuestro cliente Nº 30 y se sitúa como nuestro tercer cliente de Oriente Medio tras Arabia Saudí e Israel (aunque en el año 2019 fue nuestro primer cliente). Su importancia como proveedor es menor, situándose en el puesto Nº 52 y como tercer proveedor de Oriente medio tras Arabia Saudí e Iraq.

En 2022 nuestras exportaciones de bienes ascendieron a 2.016 millones de euros frente a los 1.711 M€ en 2021, lo que supuso un incremento de un 18%. A su vez las importaciones en 2022 fueron de 1.445M€ frente a los 812 M€ en 2021, lo que supuso un incremento del 78%. En 2022 el número de empresas españolas que exportaron a EAU regularmente (exportaciones durante 4 años consecutivos) fue de 2.699, un 3% más que el año anterior. Por su parte, las empresas importadoras regularmente ascendieron un 8%, hasta situarse en 179 empresas en 2022 frente a las 166 de 2021.

Las exportaciones españolas están muy diversificadas. En el año 2022 los principales capítulos exportados fueron los de aparatos y material eléctrico (9% del total), maquinaria mecánica (8%), semillas oleaginosas (8%), productos de perfumería (7%) y automóviles (7%). Nuestras importaciones están mucho más concentradas ya que los tres principales capítulos suponen el 88% de las importaciones; dichos capítulos son los de combustibles minerales (67%), aluminio (16%) y plásticos (5%).

La tendencia de 2023 marcada por los cuatro primeros meses del año muestra una reducción del 0,7% en nuestras exportaciones (601 M€) y un aumento del 1,4% en las importaciones (245 M€) respecto el mismo periodo del año anterior.

Finalmente, para interpretar estas cifras, hay que tener en cuenta que EAU (especialmente el Puerto de Jebel Ali de Dubai) es **un importante hub comercial de la zona**, y aproximadamente un tercio de su importación se reexporta a otros países de la región, zonas de África Oriental y Asia.

En relación al comercio de servicios, según la Encuesta de Comercio Internacional de Servicios del INE (que no incluye servicios turísticos) las exportaciones españolas de servicios a los países del Golfo Pérsico (no hay información individualizada para EAU) alcanzaron los 2.185,5M€ en 2021, experimentando un incremento del casi un 70% respecto al año anterior (1.296 M€).

En cuanto al turismo, según el INE en 2022, 119.981 ciudadanos de EAU visitaron España versus 112.888 en 2021. Actualmente operan 7 vuelos semanales Dubai-Madrid, 7 Dubai-Barcelona y otros 7 vuelos de Etihad con Abu Dhabi tanto con Madrid como con Barcelona

2.3.2. INVERSIÓN BILATERAL

Según el Registro de Inversiones Exteriores el stock de inversión española en EAU a 31 de diciembre de 2021 (última cifra disponible) fue de 1.627 M€, con una creación de 1.616 empleos. EAU es el país Nº 32 destino de nuestras inversiones y nuestro primer destino inversor en Oriente Medio con el 60% del total. El flujo de inversiones brutas en 2022 alcanza los 54 M€ y en el primer trimestre de 2023 no se ha registrado ninguna.

Las cifras de flujos no han reflejado la realidad de la presencia española en el país debido a la imposibilidad en el pasado de abrir filiales de propiedad 100% española en EAU, lo que hizo que muchas de las empresas instaladas optaran por figuras jurídicas (sucursal u oficina de representación) que no implicaban desembolsos de capital o por abrir filiales en zonas francas donde sí podían tener el 100% de la propiedad, pero cuyo ámbito de actuación se limitaba a esa zona franca.

La inversión de EAU en España es mucho más relevante. El stock de inversiones a 31 de diciembre de 2021 (última cifra disponible) alcanzó la cifra de 5.635 M€, con una creación de 7.377 empleos. EAU ocupa el puesto nº 17 de los países que invierten en España y es el primer inversor de Oriente Medio con un 45% del total. El flujo de inversiones brutas de EAU en España en 2022 alcanzó los 376 M€ mientras que en el primer trimestre de 2023 fue de 29 millones de euros.

3. ESTABLECERSE EN EL PAIS

3.1. EL MERCADO

Pese a su reducida extensión (83.600 Km²) y su población (en torno a 10 millones de habitantes), el mercado de EAU es la segunda economía del Golfo por el tamaño del PIB. Dubái y Abu Dabi son dos economías dinámicas y en continuo desarrollo. Hay que tener presente su carácter de plataforma empresarial para acometer terceros mercados y su naturaleza de *hub* logístico.

El resto de emiratos también muestran una actividad creciente y adoptan estrategias similares a las de los grandes emiratos del país.

La actividad comercial presenta sus propias particularidades, directamente relacionadas con la cultura árabe. Pueden destacarse tres aspectos claves:

- **Importancia de las relaciones personales.** Se trata de un mercado de contactos, mediante los cuales la empresa no sólo consigue transmitir su compromiso con el mercado, sino también obtener información y posicionarse adecuadamente hacia licitaciones y planes de inversión de agentes públicos o privados. La información no fluye abiertamente, por lo que es fundamental apoyarse en actores locales bien posicionados.
- **Mercados de medio-largo plazo.** El periodo de maduración de la actividad comercial, o proyecto de inversión, se sitúa en el medio o largo plazo. En este sentido, las empresas locales no suelen tomar en serio a los exportadores esporádicos, sino a aquellas empresas extranjeras que muestran un fuerte compromiso en tiempo e inversión con el mercado. Los agentes locales buscan establecer una relación sólida, de cercanía y confianza antes de iniciar cualquier actividad comercial. Es necesario estar a su disposición ante cualquier duda o sugerencia que pueda surgir, así como realizar visitas frecuentes al mercado.
- Aportar **referencias de proyectos/actuaciones comerciales** realizados en el país, o en su defecto en la región CCG o MENA. Una vez que la empresa ha demostrado su adaptabilidad para trabajar con otros clientes árabes es cuando empieza a ser reconocida como un potencial socio comercial.

Como consecuencia de lo anterior, se trata de un mercado complejo, en el que cada vez más la implantación (comercial fundamentalmente) es considerada como un factor de competitividad para competir con otras empresas con mayor recorrido en el mercado. Esta circunstancia cobra especial importancia en los sectores de medio y medio-alto valor añadido, en los que la promoción y prescripción son fundamentales, así como el servicio post-venta. Además, son mercados en los que hay que ser muy flexible para adaptarse a las exigencias en precio (incluso

una vez cerrado el trato puede haber recorrido para la renegociación), volumen de pedido y plazos de entrega. Asimismo, y debido a la gran competencia procedente de países anglosajones (que además disfrutaban de la ventaja de que los estándares generalizados son británicos o americanos), es fundamental que la empresa española tenga suficientes competencias lingüísticas para manejar el inglés como idioma de trabajo.

A pesar de que se trata de mercados saturados, marquistas y exigentes, las empresas españolas que han realizado una preparación adecuada para afrontar el mercado y que tienen un producto/servicio que encaja en algún nicho adecuadamente (bien sea por precio, calidad, diseño, innovación, presentación o cualquier otro factor de competitividad), han sido recibidas con atención en este mercado y muchas de ellas han conseguido posicionarse con el paso del tiempo.

3.2. LA DISTRIBUCIÓN COMERCIAL

3.2.1. **Marco Legal**

Un agente comercial, es una persona física o jurídica que lleva a cabo funciones de promoción y negociación de contratos en nombre de la empresa exportadora.

Para la elección del agente y del territorio asignado deben tenerse en cuenta factores como el conocimiento técnico que pueda tener el agente, el grado de implantación territorial, la accesibilidad a la clientela, su capacidad financiera, si éste dispone de la logística adecuada para cubrir el territorio que se pretende o la existencia de posibles economías de escala.

En cualquier caso, es fundamental escoger adecuadamente al distribuidor o agente, y siempre es recomendable contar con asesoramiento legal a la hora de firmar un contrato con un determinado agente o distribuidor, ya que cada una de las cláusulas del mismo son determinantes y es al contrato y a sus cláusulas a las que se recurrirá en caso de que surjan problemas.

Así, antes de la firma de un contrato con un distribuidor o agente, conviene asegurarse de que cumpla los siguientes requisitos:

- Posea una licencia comercial en vigor.
- Control y conocimiento sobre los mercados que abarcará el contrato.
- Experiencia previa en el sector.

- Capacidad de vender volúmenes que resulten aceptables para la empresa extranjera.

Es importante tener en cuenta que existen varias opciones, así una alternativa a la firma de un contrato “formal” de agencia son los acuerdos verbales, en los que toda la operativa se basa en la palabra dada. En este tipo de acuerdos, que en EAU son jurídicamente vinculantes, la confianza y la fidelidad entre las partes juegan un papel fundamental puesto que son muy difíciles de probar ante un tribunal, por ello, implican una elevada inseguridad jurídica.

Con respecto a los contratos “formales”, el sistema legal de EAU distingue entre dos tipos de contratos de agencia comercial, cada uno de ellos con unas características, regulación y grado de protección diferente:

3.2.1.1. Contratos regidos por la Commercial Agency Law

Tras publicarse el 15 de diciembre de 2022 en el Boletín Oficial de los EAU (*UAE Federal Gazette*), **el pasado 15 de junio de 2023 entró en vigor la nueva regulación sobre las agencias comerciales**, la Ley Federal No. 3 de 2022 de las Agencias Comerciales (en adelante, la “**Nueva Ley**”). Esta Nueva Ley deroga la antigua Ley Federal No. 18 de 1981 que reguló esta materia en el país durante más de cuarenta años.

Si bien el contenido de ambas normas es similar, existen una serie de novedades en la Nueva Ley que son importantes a tener en cuenta.

La Nueva Ley mantiene y refuerza la posición de que sólo los nacionales de los EAU, o las empresas de su propiedad, pueden actuar como agentes comerciales. Se establece que la agencia comercial en los EAU puede ser llevada a cabo por:

- a) Una persona física que sea ciudadano de los EAU.
- b) Una persona jurídica pública.
- c) Una persona jurídica privada propiedad de personas jurídicas públicas.
- d) Una persona jurídica privada propiedad al 100% de personas físicas que sean ciudadanos de los EAU; o
- e) Una sociedad anónima pública constituida en los EAU y en la que la participación de ciudadanos de los EAU sea de al menos el 51% de su capital.

En virtud de la Nueva Ley, **el Gabinete de los EAU**, basándose en la recomendación del Ministro de Economía, **puede permitir a un ente extranjero** (que no sea propiedad total o parcial de un

nacional de los EAU) **vender sus propios productos directamente en los EAU sin un agente**, siempre que:

- 1) No haya un agente ya designado en los EAU; y
- 2) Que el ente no haya tenido ningún acuerdo previamente registrado en los EAU.

Esto puede ofrecer a las empresas extranjeras que antes se veían obligadas a recurrir a distribuidores locales una valiosa alternativa para entrar en el mercado de los EAU.

Asimismo, **se puede designar un agente para todos los EAU, para un emirato o varios emiratos, siempre que la designación sea exclusiva dentro del territorio de la agencia**. El agente puede utilizar los servicios de un distribuidor en uno o varios Emiratos cubiertos por su contrato de agencia.

Según la antigua regulación, el empresario no podía rescindir o rechazar la renovación de una agencia comercial registrada sin una “razón importante”, “*material reason*” según decía la norma. El problema era que no existía una definición clara de este término y demostrar una razón importante frente a un tribunal de los EAU tendía a ser difícil por lo que muchos empresarios extranjeros intentaban evitar que sus acuerdos se registraran como agencias comerciales.

La Nueva Ley establece en su artículo 9 una lista de circunstancias en las que se puede poner fin a una agencia comercial registrada.

La Nueva Ley mejora la situación del empresario ya que, con la previa, se limitaba su capacidad para poner fin a una agencia comercial registrada a menos que contara con una orden judicial que se lo permitiera.

Los derechos de rescisión introducidos por la Nueva Ley se aplicarán a las agencias comerciales registradas existentes tras un periodo de dos años a partir de la fecha de entrada en vigor de la Nueva Ley de Agencias. Sin embargo, estos derechos de rescisión no se aplicarán durante un periodo de 10 años a partir de la fecha de entrada en vigor de la Nueva Ley para las agencias comerciales registradas existentes:

- (i) Que hayan estado registradas con el mismo agente comercial durante más de 10 años;
o;
- (ii) En las que el volumen de la inversión del agente supere los 100.000.000 AED.

Con la anterior ley, los litigios relativos a las agencias comerciales registradas sólo podían ser resueltos por un organismo especial, el Comité de Agencias Comerciales, y cualquier recurso contra dichas decisiones estaba sujeto a la jurisdicción exclusiva de los tribunales de los EAU.

La Nueva Ley permite a las partes decidir si las decisiones adoptadas por el Comité de Agencias Comerciales son recurridas y resueltas mediante arbitraje.

Además, en virtud de la Nueva Ley, sujeto a ciertas condiciones y a la aprobación del Ministerio de Economía de los EAU, **un empresario con una agencia comercial registrada en litigio puede seguir vendiendo sus mercancías en los EAU temporalmente a la espera de la resolución del litigio.**

Por último, la antigua regulación ya permitía a las partes reclamar una **indemnización por los daños y perjuicios sufridos como consecuencia de la rescisión**, pero el artículo 11 de la Nueva Ley amplía estos principios y establece que:

- Si las partes acuerdan no renovar un contrato de duración determinada, salvo pacto en contrario, el agente tendrá derecho a reclamar una indemnización por los daños y perjuicios sufridos como consecuencia de la expiración del contrato; y
- Si el acuerdo es rescindido por cualquiera de las partes de conformidad con los derechos de rescisión contenidos en el acuerdo, cualquiera de las partes puede reclamar a la otra una indemnización por los daños y perjuicios sufridos. Además, el agente tiene derecho a reclamar una indemnización si puede demostrar que sus actividades han contribuido al éxito del principal en el territorio y que la rescisión le priva de beneficiarse del éxito que ha ayudado a conseguir al empresario.

3.2.1.2. Procedimiento a seguir a la hora de registrar un contrato en el Ministerio de Economía

Por tratarse simplemente de un contrato entre empresas que no requiere la presencia física de una empresa extranjera en EAU, este procedimiento es relativamente sencillo y no es imprescindible legalizarlo. Sin embargo, sí es necesario realizar una traducción jurada al árabe. Posteriormente, el agente deberá presentarlo ante el Ministerio de Economía y Comercio para solicitar su registro.

Una vez obtenida la aprobación del contrato por el Ministerio de Economía, se notifica a las Municipalidades y Departamentos de Aduanas y se procede a incluir en el registro comercial de la Cámara de Comercio e Industria del Emirato correspondiente.

El registro de agentes no es público, pero es posible consultar quien es el agente de una empresa previo pago. Para ello la empresa extranjera puede acudir al Ministerio de Economía o registrarse a través de su página web.

3.2.1.3. Contratos regidos por la *Commercial Transactions Law*

Cuando los contratos no son registrados en el Ministerio de Economía, éstos quedan sujetos por orden de prioridad a la *Commercial Transactions Law* 18/1993 y el *Civil Code (Federal Law* Nº. 5 de 1985), fuentes que permiten al exportador extranjero un mayor margen de actuación.

Hay tres tipos de actividades comerciales contempladas en la *Commercial Transactions Law* (Art. 6): agencias de contrato, agencias a comisión y representaciones comerciales que permiten realizar una labor de distribución/agente. Además de regular cada uno de los tipos, esta Ley contempla otros supuestos como la responsabilidad de un agente sustituto y el período límite aplicable para iniciar un procedimiento legal referente a agencias comerciales.

En este caso, la ley **no exige que el contrato se celebre con agentes o distribuidores nacionales de EAU o empresas de capital 100% emiratí**. Además, se permite que la persona física que lleve a cabo las tareas de representación o distribución sea extranjera.

De esta manera los contratos son reconocidos como acuerdos comerciales válidos y las partes quedan sujetas a las condiciones que hayan acordado. No obstante, en caso de disputa, los tribunales podrán tener o no el contrato en consideración.

Las principales ventajas frente a los contratos regidos por la *Commercial Agency Law*, además de que, tal y como se comentó anteriormente, la ley no exige que el contrato se celebre con agentes o distribuidores nacionales de EAU o empresas de capital 100% emiratí, son las siguientes:

- Según el artículo 954 del Código Civil, sí está permitido terminar un contrato de agencia bajo determinadas circunstancias, incluyendo el caso de la expiración del período acordado en el contrato de agencia.
- La cláusula de exclusividad para el agente no será obligatoria, lo que supone mayor flexibilidad para el exportador.

- De acuerdo con el artículo 214 de la *Commercial Transactions Law*, el contrato finalizará cuando se cumplan las condiciones que hayan sido pactadas entre las partes. En los casos en los que el contrato se haya firmado por un período concreto de tiempo sólo podrá finalizarse antes por alguna razón seria y aceptable (“serious and acceptable reason”).

Así, la *Commercial Transactions Law* evita una regulación demasiado estricta y favorable al agente local, pero en caso de discrepancias entre las partes habrá que remitirse al texto del contrato. Por ello, se recomienda, que el exportador sea especialmente cuidadoso en la redacción del contrato, evitando ambigüedades y precisando las facultades y responsabilidades del agente (tal y como se indicó anteriormente, contando con asesoramiento legal). Algunas de las precauciones que se pueden tomar son:

- Limitar el contrato a un solo producto.
- Delimitar el territorio sobre el que operará el agente: es habitual nombrar un agente para Abu Dabi y otro para Dubái y los emiratos del norte, por ejemplo.
- Agenciar por proyecto u obra: el contrato se acabará cuando se complete la obra. Especialmente útil para empresas que optan a proyectos específicos a medida que se licitan.
- Fijar la compensación a la que tendrá derecho el agente a la terminación del contrato. Esto puede ser de ayuda en caso de que se quisiese romper el contrato, aunque en última instancia sería el tribunal local el que decidiese.
- Establecer objetivos de ventas, que puedan servir de base (aunque no vinculante para el tribunal) para romper el contrato en caso de incumplimiento por parte del agente.
- Fijar claramente en el contrato el porcentaje de comisión de los agentes, aunque estos pueden variar significativamente.

3.2.1.4. Consideraciones a la hora de firmar un contrato de agencia

Por todo lo explicado anteriormente, se recomienda al exportador incluir una **cláusula**, en el contrato de agencia, **donde se acuerde, por ambas partes, que el contrato se regirá por la Commercial Transactions Law y que no se someterá al registro en el Ministerio de Economía.**

Sin embargo, en algunos casos, por razones comerciales, este registro puede hacerse inevitable. A modo de ejemplo, en determinados procesos de licitación (sobre todo de suministro) se exige el registro del contrato de agencia (a menos que la empresa principal ya esté implantada físicamente).

En los contratos de agencia, por ley, las disputas deben resolverse de acuerdo con la legislación local emiratí. No obstante, se recomienda incluir una cláusula arbitral en el contrato de agencia a fin de evitar que los tribunales locales puedan llegar a conocer cualquier disputa o conflicto que emerja de la relación contractual entre agente/distribuidor y su principal, ya que, en algunos casos, se ha podido evitar la aplicación de la legislación local en pro de los estándares internacionales.

Por último, mencionar que existen diferencias significativas entre los siete emiratos integrantes de la federación, lo que hace que los canales de distribución y la forma de acceder a contratos difiera de unos emiratos a otros.

Si la empresa finalmente decide establecerse físicamente en el país, las posibilidades son las descritas en otros apartados.

3.2.2. Obligaciones de registro a nivel fiscal

Tendrán obligación de registrarse en el Registro del IVA aquellas empresas o personas que sean residentes en EAU o en cualquier Estado de Implementación que el valor total de los suministros o bienes superen la cantidad de AED 375.000 en:

- Los doce meses previos al periodo impositivo, o
- Prevean que vayan a superarla en los 30 días siguientes.

En el caso de empresas o personas jurídicas no residentes que realicen transacciones sujetas a imposición, si la contraparte no está registrada (por no cumplir los criterios anteriores), la empresa o persona no residente tendrá la obligación de registrarse.

Existe la posibilidad de registro voluntario cuando el valor de los suministros o bienes supere la cantidad de AED 187.500 en:

- Los doce meses previos al periodo impositivo, o
- Prevean que vayan a superarla en los 30 días siguientes.

Respecto de los "Tax group", los umbrales para el registro serán los mismos y deberán de nombrar un representante para que sea el interlocutor con la autoridad tributaria (FTA). Cabe destacar que una vez registrado un "Tax group", los suministros entre los miembros de dicho grupo se ignoran por lo que no quedan gravados por el IVA. Serán responsables del pago de las obligaciones tributarias todas las empresas vinculadas al grupo tributario.

El registro se llevará a cabo de manera on-line en el portal de servicios electrónicos de la autoridad tributaria FTA.

a) Análisis por sectores:

En términos generales, los canales de distribución en Emiratos Árabes Unidos están dominados por **grandes grupos empresariales integrados verticalmente**, por lo que es muy común que la figura del importador coincida con la del distribuidor mayorista e incluso con las del distribuidor minorista. Por tanto, los distribuidores normalmente disponen de una licencia de importación.

Las formalidades de importación son relativamente sencillas, el país es geográficamente pequeño y cuenta con buenas infraestructuras logísticas.

Existen diferencias según el sector, la concentración del canal de distribución en una figura única es frecuente en determinados sectores relacionados con los **bienes de consumo**. En sectores como la **distribución alimentaria**, donde la diversidad de clientes finales y puntos de venta ha permitido la creación de canales de distribución diversos, no coincide el mayorista con el minorista.

En el **sector alimentario** destaca el crecimiento de las grandes superficies, supermercados e hipermercados, que están ganando cuota de mercado, dado que crece a expensas de otros puntos de venta de menor tamaño. Este crecimiento de las grandes superficies también se ha visto favorecido por el desarrollo de los grandes centros comerciales que permiten concentrar la demanda y que representan el 80% del espacio comercial en EAU.

Asimismo, en el **sector retail**, el modelo de franquicia está ampliamente extendido.

En los **sectores industriales** los clientes finales (tanto privados como públicos) valoran las especificaciones técnicas a la par que el precio y mantienen procesos de precalificación y registro de proveedores. Destaca la presencia local de oficinas de representación de fabricantes extranjeros, cuya función es la de dar soporte técnico a su red de distribuidores. En general, estas oficinas de representación de bienes y/o servicios de alto valor añadido suelen tener su importancia en todos los sectores, pero especialmente en aquellos donde se requiere un soporte directo por parte del fabricante ya sea técnico, comercial o de marketing.

3.3. CONTRATACIÓN PÚBLICA

Los Emiratos Árabes Unidos no son parte en el Acuerdo plurilateral de la OMC sobre contratación pública ni tienen tampoco la condición de observador en el marco de dicho acuerdo. La contratación pública sigue favoreciendo en gran medida a las empresas y proveedores nacionales, ya que en la mayoría de los casos la participación extranjera está limitada por requisitos de nacionalidad. Lo habitual es que, como paso previo para participar en un concurso o licitación, la empresa deba tener un establecimiento permanente, estar registrada donde recaiga y contar con las licencias correspondientes, igualmente deberá completar un proceso de pre-cualificación para registrarse como proveedor de servicios y participar en las licitaciones que publiquen las empresas locales. Normalmente la presencia en el país se materializará a través de una LLC con socio local o una sucursal con agente local. Dado el carácter federal de los Emiratos Árabes Unidos, la mayor parte de la contratación (en valor) se realiza a nivel de Emirato.

Las principales normas sobre contratación del Gobierno Federal son:

- Reglamento Federal sobre condiciones de compra, licitación y contratación, Orden Financiera Nº 16, de 1975 (Ley de Licitaciones Públicas).
- Decisión Ministerial Nº 20, de 2000, sobre la administración del sistema de contratos.
- Decisión Modificativa Nº 90, de 2009.

Estas normas no se aplican a las compras del Ministerio de Defensa ni a las adquisiciones y licitaciones del Sistema de Seguridad del Estado, que se llevan a cabo conforme al Decreto Nº 12, de 1986, del Subcomandante Supremo de las Fuerzas Armadas (Reglamento sobre la contratación de las Fuerzas Armadas).

Los distintos emiratos tienen sus propios sistemas de contratación, a diferencia del Gobierno Federal que se rige por las normas antes mencionadas.

La contratación está descentralizada. Los ministerios y las autoridades públicas federales están autorizados a contratar directamente, entre otras cosas, sus compras, las importaciones de materiales y las obras o los servicios. Cada ministerio audita su propio procedimiento de contratación y lo notifica al Ministerio de Hacienda.

1. En virtud de la Decisión Ministerial Nº 20 de 2000, la principal modalidad de adquisición de productos, servicios y obras de construcción es la "**licitación general**" (licitación abierta). Conforme al procedimiento de licitación general, las ofertas deben anunciarse públicamente. Se

permite recurrir a otras modalidades de licitación en función de las circunstancias y, en la práctica, la mayor parte de las contrataciones se realiza según modalidades distintas de la licitación general.

2. Con arreglo al método de "**participación práctica**", un comité pide precios a contratistas seleccionados sin que haya un proceso de licitación. Este método se utiliza:

- Cuando el producto sólo es ofrecido por un determinado intermediario o agente;
- Es difícil describir el producto solicitado en forma detallada;
- En el caso de obras que requieren asistencia técnica o la designación de un especialista;
- En caso de urgencia para la adquisición de productos o la contratación de obras;
- Cuando por razones de interés público la contratación exige confidencialidad (en tal caso debe obtenerse la aprobación del ministro correspondiente);
- En el caso de productos de bajo costo, por no merecer la pena preparar una licitación general;
- En el caso de productos elaborados en condiciones monopolistas;
- Cuando en el proceso de licitación dos o más proveedores han ofrecido una oferta de precios y condiciones similares;
- En el caso de productos u obras ya licitados conforme al método de licitación general, pero que recibieron sólo una oferta o ninguna, o cuando la oferta ofrecida no ha sido aceptada y no es posible abrir otro proceso de licitación;
- Para completar el trabajo restante previsto en un contrato rescindido antes de completarse.

3. El método de "**licitación selectiva**" se usa, generalmente, cuando sólo se dispone de un número limitado de proveedores. En este caso, se invita a presentar ofertas a los proveedores, previamente aprobados e incluidos en una lista.

4. El procedimiento de "**orden directa**" se utiliza en circunstancias excepcionales, por ejemplo, cuando no existen mercados competitivos (en caso de monopolio).

Una gran mayoría de las contrataciones se realizan conforme a procedimientos de participación práctica. En general las normas de los Emiratos Árabes Unidos sobre contratación exigen:

- 1) Que el ofertante esté registrado en una de las municipalidades, cámaras de comercio e industria, uno de los departamentos económicos de los Emiratos Árabes Unidos o en el Registro de Representantes Comerciales del Ministerio de Economía, en el caso de un representante.

- 2) Para las licitaciones y subastas a las que inviten los ministerios y departamentos federales, el ofertante debe registrarse en el Registro de Proveedores y Contratistas del Ministerio de Hacienda.

En ocasiones, las licitaciones pueden estar eximidas del cumplimiento de las condiciones de nacionalidad y abrirse a las empresas y establecimientos extranjeros, principalmente cuando estos sean los únicos proveedores disponibles o si se trata de empresas extranjeras establecidas en zonas francas. En esta circunstancia, la empresa extranjera debe abrir una sucursal y emplear a un representante local de servicio.

En general en el caso de las licitaciones cuyo valor supera 100.000 dirhams, los ofertantes deben presentar una fianza de licitación del 5 por ciento del valor de la oferta de un banco de los Emiratos Árabes Unidos; esta fianza cumple la función de garantía inicial. La carta de garantía inicial se devuelve automáticamente a los ofertantes no aceptados al vencer el plazo de la licitación, o antes, si se ha recibido la garantía definitiva del ofertante adjudicatario.

El comité de licitación del correspondiente ministerio contratante evalúa las ofertas. Se espera que estos comités seleccionen la "mejor y más baja". La empresa elegida debe facilitar una fianza de ejecución (por lo general del 10 por ciento del valor de la oferta), para finalizar el contrato. Las empresas de propiedad estatal mayoritaria están exentas de ambas obligaciones en materia de fianza.

Los comités de licitación deben publicar sus procedimientos en un acta oficial que haga constar todos los hechos de la licitación, sus observaciones y recomendaciones. La aprobación definitiva de la licitación es expedida por diferentes autoridades, en función del valor de la licitación.

No existe un sistema uniforme para que los proveedores puedan impugnar la adjudicación de un contrato. De acuerdo con la Decisión Ministerial Nº 20, de 2000, un comité constituido en el Ministerio de Hacienda analiza las reclamaciones presentadas por los ofertantes sobre los errores cometidos en las licitaciones o en las decisiones del comité de licitación.

3.4. IMPORTANCIA ECONÓMICA Y COMERCIAL DEL PAÍS EN LA REGIÓN

La economía de EAU es la segunda mayor de entre los países del CCG, siendo sólo superada por la de Arabia Saudí. La economía emiratí está más diversificada que la de sus vecinos y socios del CCG. En el resto de los países del CCG, el sector hidrocarburos representa más del 50% del PIB. Los EAU, y particularmente Dubái, han sabido aprovechar su situación estratégica

entre Asia y Europa, posicionándose como el principal centro logístico, de transporte, comercial, financiero y ferial de la región. Una muestra del peso de EAU en la región es la capacidad de atracción que tienen las ferias que se organizan en su territorio. Eventos como Gulfood, Arab Health o The Big 5 reúnen a asistentes no sólo del resto de países del CCG, sino de todo el mundo. Estas ferias han logrado convertirse en referentes mundiales de sus respectivos sectores, ofreciendo oportunidades de negocio a nivel global.

3.5. PERSPECTIVAS DE DESARROLLO ECONÓMICO

Durante los últimos años, la economía emiratí se ha basado cada vez más en actividades distintas de las del sector de los hidrocarburos (extracción de petróleo e industria petroquímica). La promoción pública de sectores como el turismo, la educación, los medios de comunicación, el transporte, la logística, la salud, la industria manufacturera y las finanzas se han ido convirtiendo en plataformas de atracción de la inversión extranjera.

La economía de EAU se ha recuperando de la recesión inducida por la pandemia del COVID-19, gracias a la política económica de apoyo aplicada por el gobierno federal y el programa de vacunación muy avanzado. El año pasado se revisó al alza el PIB en cinco ocasiones y se estima que el crecimiento en 2022 fue del 7,9%, mientras que las previsiones para este año 2023 apuntan a un 4% (3,6% sería el crecimiento previsto para 2024).

El consumo privado se verá potenciado por el regreso de los trabajadores extranjeros, a medida que aumente la demanda de mano de obra y que EAU fomente la entrada de residentes e inversiones extranjeras.

A pesar de las previsiones macroeconómicas positivas de la economía de EAU, existen varios riesgos que amenazan el crecimiento económico del país como el colapso de la demanda mundial de petróleo, o que las tensiones militares en el Golfo se intensifiquen aún más, comprometiendo los intereses comerciales de EAU y perjudicando el turismo.

3.6. OPORTUNIDADES DE NEGOCIO

Los sectores a los que el Gobierno de EAU estaba dando más importancia antes del COVID eran la tecnología, la salud, agua, sostenibilidad y la agricultura. Debido al impacto del COVID, estos sectores han adquirido todavía mayor importancia para la economía emiratí.

En el ámbito de las licitaciones públicas, además de las relacionadas con el "oil&gas", sigue el interés en la modernización de las plantas desalinizadoras para utilizar el sistema de osmosis inversa.

Cabe destacar también la importancia de la obtención de energía a partir del hidrógeno. En los últimos años este tema ha estado presente en la agenda de las conferencias sobre el cambio climático (COP) y los EAU han mostrado interés por cumplir los objetivos presentados al respecto. Por tanto, se ha encontrado un nicho de mercado dinámico con múltiples oportunidades entre las que se identifican colaboraciones en materia de I+D+i y el desarrollo de nuevos proyectos.

EAU ha apostado por captar las mejores empresas internacionales de servicios. Además de ser un *hub* de transportes han creado zonas francas para todo tipo de actividad dentro del sector servicios (servicios financieros, sanitarios, educativos, tecnologías de la información, de medios de comunicación, de producción audiovisual, de diseño e ingeniería, entre otros) y por supuesto, cualquier negocio que tenga relación con oil&gas.

Actualmente, el gobierno de los EAU se ha comprometido a transformar el país en el nuevo banco de pruebas para que las startups y los emprendedores innoven y escalen las tecnologías emergentes. Uno de sus principales objetivos es convertirse en un hub internacional de startups.

Cualquiera que sea el sector, es fundamental la implantación en el país para poder aspirar a lograr posteriormente contratos con entidades locales.

3.7. PRINCIPALES FERIAS COMERCIALES

En EAU, sobre todo en Dubai y Abu Dhabi, existe una intensa y creciente actividad ferial facilitada por su estratégica localización geográfica, sus buenas infraestructuras y sus excelentes comunicaciones. También ayudan las facilidades que obtienen empresarios de países emergentes para poder acceder al país. Eventos como Gulfood, Arab Health o The Big 5 reúnen a asistentes no sólo del resto de países del CCG, sino de todo el mundo. Estas ferias han logrado convertirse en referentes mundiales de sus respectivos sectores, ofreciendo oportunidades de negocio a nivel global.

Se puede consultar el intenso calendario ferial en las páginas web de los centros de convenciones de cada Emirato:

Dubai, World Trade Center, el principal recinto ferial del país: <http://www.dwtc.com/en/>

Abu Dhabi, Abu Dhabi National Exhibition Center, cada vez más activo y con algunas ferias de referencia: <http://www.adnec.ae/>

También cabe señalar los siguientes: Sharjah: <https://www.expo-centre.ae/>

Ras Al Khaimah: <http://www.rakexpo.ae/>

4. IMPORTACIÓN

4.1. RÉGIMEN DE COMERCIO EXTERIOR

Los importadores necesitan una licencia comercial para operar en los EAU. Estas licencias además especifican las mercancías que pueden importarse y la región para la cual son válidas. De esta manera, cada Emirato puede tener sus propias licencias. Los importadores que quieran abastecer a las zonas francas están exentos del requisito de obtener una licencia. En ese caso, sólo necesitarán tramitar la licencia con la autoridad de la zona franca correspondiente.

Los códigos de importación se conceden de manera automática por Aduanas contra la presentación de la licencia de actividad y el número de registro de la Cámara de Industria y Comercio correspondiente.

Los trámites aduaneros se han simplificado y los plazos necesarios para importar se han reducido con la puesta en marcha de nuevos sistemas de despacho utilizados en las aduanas locales: por ejemplo, el nuevo sistema aduanero de Dubái, Mirsal 2, permite a los clientes realizar los trámites de despacho por vía electrónica durante las 24 horas del día, así como el uso de firmas electrónicas. El sistema también contempla un instrumento de evaluación del riesgo que conecta a la Oficina de Aduanas de Dubái con organizaciones locales, regionales e internacionales para contribuir a garantizar la seguridad del proceso de aduana.

Por otro lado, la Autoridad de las Aduanas Federales (*Federal Customs Authority*) está poniendo en marcha un sistema de unificación de criterios de las prácticas aduaneras que las autoridades aduaneras de los distintos emiratos están aplicando con el fin de armonizarlas y evitar posibles desajustes.

En EAU existe una amplia libertad de movimiento de capitales y no existe control de cambios. Hay convertibilidad interna y externa de la divisa y se puede ser titular de cuentas en cualquier divisa internacional. El Banco Central de EAU cuenta con disposiciones normativas, de aplicación en el sistema financiero, sobre la prevención de blanqueo de capitales.

En cuanto a la capacidad para ser titular de cuentas, sólo los nacionales de EAU y los residentes pueden ser titulares de cuentas corrientes, en tanto que los no residentes sólo pueden ser titulares de cuentas de ahorro. Hay varias diferencias entre ambas, siendo la más importante que, para poder obtener un crédito y librar cheques, es necesario disponer de una cuenta corriente.

En noviembre de 2016 el ministro de finanzas anunció que EAU empezará a implementar los estándares de intercambios de información entre países establecidos por el G20 y la OECD. Estos están en consonancia con el *Foreign Account Tax Compliance Act* (FACTA) de los Estados Unidos. La finalidad es mejorar la información sobre las cuentas de extranjeros para evitar la evasión fiscal. Está previsto que se empiecen a implementar en EAU a partir de enero de 2018.

Por lo que respecta a la entrada y salida de efectivo por la frontera, es preceptivo efectuar una declaración cuando el monto de la operación supera los 40.000 dirhams, tanto en moneda nacional como en divisa o en cheques al portador.

4.2. ARANCELES Y OTROS PAGOS EN FRONTERA

El Consejo de Cooperación del Golfo (CCG) como **Unión Aduanera** tiene 7.101 partidas arancelarias al nivel de 8 dígitos, con cuatro tipos arancelarios *ad valorem*: 0%; 5%, que es el tipo arancelario general; 50%, que se aplica a las bebidas alcohólicas; y 100%, aplicado al tabaco. Casi la totalidad de las líneas arancelarias, un 89,7%, están sujetas a un tipo del 5%.

Los derechos de aduana se calculan sobre la base del valor de transacción expresado en la declaración en aduana. Dicho de otra manera, los derechos se calculan sobre el valor C.I.F. de las importaciones.

En EAU existen cuatro regímenes de importación: Mercancías en tránsito

Mercancías en régimen de admisión temporal

Mercancías almacenadas

Mercancías importadas a zonas francas

En el caso de las **mercancías en tránsito**, no es necesario pagar derechos de aduana, pero se exige un depósito o un aval bancario por una cuantía igual a los derechos de aduana que deberían pagarse por la importación más unas tasas de cuantía no muy elevada. El depósito se reembolsa en su totalidad, pero las tasas no. Se han adoptado medidas para gestionar el reembolso de los depósitos una vez que la mercancía sale del territorio de EAU de forma más ágil. Las mercancías en tránsito deben transportarse a través de rutas específicas determinadas mediante una resolución ministerial o por la autoridad competente. La administración de aduanas prohíbe el tránsito de mercancías cuya importación a los EAU esté restringida o prohibida o que infrinjan los derechos de propiedad intelectual.

En cuanto a las **mercancías en régimen de admisión temporal**, la Oficina de Aduanas puede autorizar su importación siempre que sean reexportadas en un plazo de seis meses (con la excepción de los bienes de capital, que pueden permanecer hasta tres años), previo pago de un depósito o de una garantía bancaria. Éstos se reembolsan previa prueba de reexportación. Los materiales y artículos que entran en régimen de admisión temporal son:

Maquinaria y equipo pesados para la ejecución de proyectos o para llevar a cabo los experimentos y pruebas relacionados con tales proyectos

Mercancías extranjeras importadas para terminar un proceso de elaboración

Artículos importados temporalmente para espacios de recreo, teatros, exposiciones y acontecimientos similares

Maquinaria y equipo importados al país para su reparación Contenedores y envases importados para recargar Animales admitidos para el pastoreo

Muestras comerciales para exposiciones

Los **productos importados a las zonas francas** están exentos de derechos arancelarios, derechos que se devengarán y pagarán sólo si las mercancías se dirigen al mercado de EAU.

También están exentas del pago de derechos de importación las importaciones realizadas por organizaciones internacionales, misiones diplomáticas, sociedades de ayuda humanitaria, las fuerzas armadas o las fuerzas de seguridad interior, así como los efectos personales y los artículos de uso doméstico.

Los EAU prohíben algunas importaciones por consideraciones medioambientales, de salud y seguridad, o religiosas. En este sentido, los EAU prohíben: las importaciones de bienes que sean incompatibles con la fe y la moral islámicas; los bienes procedentes de Israel o que exhiban lemas o banderas de Israel; los equipos destinados a juegos de azar de cualquier clase; los caramelos en forma de cigarrillos y envasados en paquetes similares a los de los cigarrillos; y cualquier mercancía contaminada por radiación o por polvo radioactivo.

4.3. BARRERAS NO ARANCELARIAS

A pesar de que EAU es una economía abierta al comercio exterior, cuando se trata de operar dentro del territorio de EAU las limitaciones a la importación y distribución por criterio de nacionalidad son relevantes. Además, cabe mencionar las siguientes medidas:

Importaciones de bienes:

Para poder importar y exportar en EAU, es decir, fuera de zonas francas, se necesita una **licencia comercial**, que se otorgan a los nacionales de EAU, desde la última modificación legislativa, a empresas sin que sea necesario que sean propiedad de nacionales de EAU al menos en un 51%, y a empresas que hayan podido acogerse al nuevo Decreto de la Ley nº 19 sobre *Foreign Direct Investment Law* (FDI).

Los bienes importados sólo pueden ser distribuidos por una **agencia comercial**. Estas agencias sólo pueden ser propiedad de nacionales de los EAU o de empresas nacionales cuya propiedad pertenezca en su totalidad a nacionales de los EAU.

Las importaciones que entran en los EAU requieren una **declaración aduanera** que debe remitirse a las autoridades aduaneras competentes cuando las mercancías entran en el país. La declaración de las importaciones debe ir acompañada de: una copia original del conocimiento de embarque; un original de la factura comercial (legalizada); una lista de embalaje; un certificado de origen legalizado por un consulado de los EAU; en caso necesario, un certificado sanitario o fitosanitario; y, para las importaciones restringidas, un permiso y una carta de exención de la autoridad competente.

Para importar ciertas mercancías (como todas las bebidas alcohólicas, productos de cerdo, productos del tabaco, publicaciones, cintas de vídeo y audio, equipos de telecomunicación, todos los productos alimenticios, animales y productos de origen animal, piensos, aditivos, abejas vivas y abejas reina, fuegos artificiales y explosivos) es **necesaria una autorización previa** del órgano gubernamental competente. La importación de otras mercancías, como los productos farmacéuticos, está regulada y requiere un registro.

Destacar que, según una nueva normativa, el ministerio debe aprobar todas las facturas de importación extranjera por valor de 2.724 dólares (10.000 dirhams) o más.

Las facturas comerciales de artículos importados por valor de 2.724 dólares (10.000 dirhams) o más tendrán que pagar una tasa de 41 dólares (150 dirhams) cada una.

Seis categorías de importaciones están exentas de tasas de certificación en virtud de la nueva normativa:

- Importaciones personales
- Importaciones del CCG
- Importaciones de zonas francas
- Importaciones policiales
- Importaciones militares
- Importaciones benéficas

4.4. HOMOLOGACIÓN Y CERTIFICACIÓN DE PRODUCTOS Y ETIQUETADO

Normas y prescripciones técnicas:

La autoridad responsable de normalización en los EAU es ESMA (*Emirates Authority for Standardization and Metrology* <http://www.esma.gov.ae/en-us>). Se encuadra dentro del Ministerio de Industria y Tecnologías Avanzadas.

Entre sus funciones destacan las siguientes:

Formular los estándares nacionales y determinar la adopción de los internacionales, así como difundir información sobre las decisiones adoptadas y la normativa vigente.

Protección al consumidor y al medio ambiente.

Asesora al sector empresarial sobre las restricciones de conformidad y calidad.

Otorgamiento de la *Emirates Quality Mark* para productos nacionales desde 2007. Certifica que el producto cumple las normas aprobadas y que sus sistemas de producción reúnen los requisitos de la norma ISO 9001.

Acreditación de laboratorios.

Emisión de los certificados de conformidad. Los EAU no aplican el Programa de Certificación Internacional de Conformidad del CCG, sino su propio sistema, el Sistema de Evaluación de Conformidad de los Emiratos (ECAS). Este sistema de certificación es obligatorio para aquellos productos que afectan a la salud y seguridad, o que tienen efectos sobre el medio ambiente, como equipos de alto voltaje y juguetes. En el siguiente enlace aparece una relación de los productos que deben estar regulados por el ESMA. <http://www.esma.gov.ae/en-us/Services/Pages/Regulated-Products.aspx>. El proceso de certificación requiere un muestreo y prueba de los productos, así como visitas y auditorías a las fábricas. Tanto los productos fabricados en EAU como los importados se incluyen en este sistema.

Reglamentos técnicos:

Los reglamentos técnicos los desarrolla y emite ESMA, aunque el proceso puede ser iniciado por cualquier entidad asociada, ya sean entidades gubernamentales, fabricantes o comerciantes. ESMA estudia el impacto de las regulaciones y propone un borrador que posteriormente debe ser aprobado por el gobierno para su implementación y obligatoriedad.

En 2006, EAU notificó su aceptación del Código de Buena Conducta del Acuerdo OTC de la OMC para la Elaboración, Adopción y Aplicación de Normas. Además, en 2007 se designó al ESMA como el encargado de dar el servicio nacional de información para la aplicación del Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio. Desde entonces ha desarrollado una intensa actividad sobre diversos aspectos como el etiquetado y el embalaje.

Prescripciones sanitarias y fitosanitarias:

A nivel federal, el Ministerio de Cambio Climático y Medio Ambiente es el organismo responsable de las cuestiones relacionadas con las medidas sanitarias y fitosanitarias (MSF). Pero además, cada Emirato tiene su propio organismo competente. Por ejemplo, Abu Dabi Agriculture and Food Safety Authority (ADFCA) es responsable de la seguridad alimentaria y la agricultura, además de la salud de los animales en el Emirato.

En general, los reglamentos federales sobre las prescripciones en materia de MSF suelen estar basados en normas del CCG. No obstante, en EAU existe una amplia legislación que regula las MSF:

Ley Federal Nº 5 de 1979 sobre cuarentena de los productos agropecuarios (modificada). Ley Federal Nº 6 de 1979 sobre cuarentena veterinaria (modificada).

Todas las leyes federales, reglamentos de aplicación y decretos ministeriales más importantes relacionados con las MSF pueden consultarse en la página web del Ministerio de Cambio Climático y Medio Ambiente (<http://www.moccae.gov.ae/en/laws-and-legislations.aspx>).

De conformidad con la Ley Federal Nº 5 de 1979, todos los **vegetales y productos vegetales** que entran en los EAU deben someterse a cuarentena durante al menos siete días.

Los **productos agrícolas** no pueden introducirse en los EAU sin un certificado sanitario o fitosanitario expedido por la Autoridad competente en el país de origen y validado por la Embajada de los EAU. Todas las importaciones de vegetales y productos vegetales están sujetas a control e inspección.

De conformidad con la Ley Federal Nº 6 de 1979, está prohibida la introducción de **animales vivos, carne, productos de origen o residuos de origen animal** importados que no hayan sido sometidos a medidas de cuarentena. Éstos sólo pueden entrar por puntos fronterizos específicos. Para importar animales vivos, carne, productos de origen animal o residuos de origen animal son necesarios, entre otros requisitos:

Un certificado veterinario oficial del país de procedencia. Estos certificados deben de ser consensuados previamente, en el caso de España por el Ministerio de Agricultura y medio ambiente.

Un informe del capitán del buque que transporta animales vivos que acredite que los animales no han estado en contacto con animales enfermos.

Un certificado de origen validado por la Embajada de los EAU.

Un certificado que acredite que los animales han sido sacrificados de acuerdo con los procedimientos islámicos.

Un certificado que acredite que el animal o los productos de origen animal no han estado expuestos a radiación.

Los envíos de animales y sus productos se retienen con el objetivo de someterlos a observación y llevar a cabo las pruebas necesarias antes de su entrada. Los animales vivos importados para ser sacrificados se someten a cuarentena.

El Ministerio de Cambio Climático y Medio Ambiente regula la importación de **alimentos**. Éstos se someten a una inspección visual para asegurar el cumplimiento de las prescripciones en materia de etiquetado y plazos de conservación. Los productos alimenticios también pueden estar sujetos a pruebas de laboratorios de las respectivas municipalidades bien a petición del importador/distribuidor antes de proceder a su comercialización o bien de manera aleatoria por los servicios de inspección una vez ya introducidos en el canal de venta. Estos envíos quedan almacenados en un depósito (durante un período aproximado de 7 a 10 días) hasta recibir los resultados de laboratorio. Además, al producto debe quedarle al menos la mitad de su plazo de conservación en el momento de su importación.

A continuación, sin carácter exhaustivo se exponen algunos productos que están sujetos a normas específicas de etiquetado u homologación.

- Medicinas

Los importadores están obligados a su registro en el Ministerio de Sanidad aportando la documentación técnica que facilite el fabricante.

- Alimentos envasados

Todos los envases y paquetes deben contar con la información al consumidor en lengua árabe y una caducidad mayor de 6 meses.

- Productos de acuicultura

La exportación de los mencionados productos de España, y restantes países de la UE, a Emiratos Árabes Unidos requiere actualmente la obtención de un certificado en el que se acredite que los peces (o animales de acuicultura de que se trate) no han sido alimentados con ningún tipo de proteína animal de origen porcino.

- Certificación Halal

Es un requisito importante para los alimentos que deseen entrar en el circuito Halal. El certificado Halal debe ofrecer garantía de que el alimento ha sido procesado siguiendo los preceptos recogidos en el Corán. Las Entidades Certificadoras halal han de registrarse con ESMA y seleccionar una entidad acreditadora, así podrán entrar en la lista de ESMA que se puede encontrar a través de este enlace: www.halal.ae. No obstante, existen certificadoras que no

están registradas en ESMA cuyos certificados son admitidos en EAU. En el caso de España, hay 4 certificadoras halal:

Halal Food & Quality: la primera certificadora halal española en entrar en la lista de ESMA.

Halal Consulting: esta certificadora también entró en la lista de ESMA poco después de Halal Food & Quality.

Instituto Halal: está acreditado por el EIAC y sus certificados se admiten en EAU. También está incluido en la lista de ESMA.

Safety Horizon: está acreditado por EIAC aunque no está en la lista de ESMA pero sus certificados son admitidos.

5. INVERSIÓN EXTRANJERA

5.1. MARCO LEGAL

La política de inversión seguida en EAU se comparte entre el Gobierno Federal, que marca las directrices generales, y los respectivos Emiratos, que son los que tienen la competencia y la aplicación de la normativa. El Departamento de Inversiones, dependiente del Ministerio de Economía, en coordinación con la autoridad competente de cada Emirato, es la entidad gubernamental encargada de promover la inversión y de prestar asistencia tanto a los inversores extranjeros como a los nacionales.

En el marco federal, encontramos seis leyes principales que regulan e influyen en el régimen de inversión extranjero en EAU:

- *Federal Law No. 2 of 2015 on Commercial Companies y sus enmiendas la Federal Decree-Law No. 18 of 2017 y la Federal Decree-Law No 26 of 2020.*
- *Federal Decree-Law No.19 of 2018 on New Foreign Direct Investment Federal Decree- Law No 26 of 2020).*
- *Federal Law No. 18 of 1981 on Agency Law.*
- *Federal Law No. 1 of 1979 regarding Regulation of Industries.*
- *Federal Regulation No. 16 of 1975 relating conditions of Purchases, Tenders and Contracts (Public Tender Law).*
- *Federal Decree Law No 9 of 2016 concerning Bankruptcy law.*

Federal Law No. 2 of 2015 on Commercial Companies y su enmienda la Federal Decree-Law No. 18 of 2017 y la Federal Decree-Law No 26 of 2020.

El Decreto Ley Federal número 26 de 2020, que modifica las disposiciones de la Ley Federal número 2 de 2015 sobre Sociedades Mercantiles, permite a los extranjeros establecer empresas con la totalidad de la propiedad.

De esta forma, se elimina el requisito principal que establecía que los emiratíes debían poseer una participación mínima del 51% del capital de cualquier empresa establecida en los EAU. Un comité decidirá sobre las actividades consideradas de importancia estratégica para el país, quedando éstas sujetas a participación local en un porcentaje por determinar. En virtud de la Resolución del Gabinete nº55 de 2021, se anunció el marco de las actividades “con impacto

estratégico” que quedan excluidas de la obtención del 100% de propiedad por parte de inversores extranjeros: seguridad, defensa y actividades de carácter militar; bancos, casas de cambio, compañías financieras y actividades de seguros; impresión de moneda; telecomunicaciones; peregrinación (servicios del Hajj y Umra); centros de memorización del Sagrado Corán y servicios relacionados con la pesca.

El Department of Economic Development (DED) de cada emirato será la autoridad encargada de emitir las respectivas licencias y determinará las actividades que se consideren de importancia estratégica y los requisitos para las empresas extranjeras.

Existen determinadas actividades que requieren de una participación mayoritaria del 51% (agencias comerciales, servicios sociales, actividades culturales, importación de mano de obra, entre otras) y actividades que sólo pueden desempeñar nacionales de EAU (agricultura, pesca, servicios de agencias de viaje y servicios de recursos humanos, entre otras).

A pesar de esta limitación a la inversión extranjera, era conocido cierto reparto de beneficios entre socios, si bien cumpliendo con el máximo establecido para el emirato de Dubái del 80% para el socio extranjero y el 20% restante para el socio local. Para los emiratos de Abu Dabi y Sharjah, el porcentaje del socio extranjero se podría ampliar hasta el 90%, siendo el 10% restante para el socio local.

Federal Decree-Law No.19 of 2018 on New Foreign Direct Investment (derogada por la Federal Decree-Law No 26 of 2020).

Con la aprobación de la *Foreign Direct Investment Law* (FDI) se pretende mejorar el clima de inversión extranjera, permitiendo a los extranjeros poseer hasta el 100% del capital social, si bien sujetos a requisitos específicos de licencia y a ciertos sectores de actividad que se encuadran en una “Lista Positiva”. Para ello, se creó un Comité de Inversión Extranjera Directa encargado de proponer al Gabinete de EAU las actividades en las que podrá aplicarse esta ley.

La inclusión a la “Lista Positiva” se está analizando caso por caso. Por el momento, la lista positiva de los emiratos de Abu Dabi y Dubai identifican más de 1.000 actividades comerciales e industriales registradas como actividades manufactureras, de trading o de servicios. Además de acogerse a alguno de esos sectores, las empresas deben cumplir algunos requisitos alternativos como:

- Cumplir con los requisitos de capital social exigidos para cada actividad.

- Unirse al club de socios *Tawteen Partners Club* con el objetivo de cumplir con las últimas políticas sobre emiratización (MOHRE).
- El uso de tecnología e innovación en los procesos de producción.
- O el desarrollo de grandes infraestructuras como aeropuertos o carreteras.

El reciente art. 6 del Decreto Federal No.26 de 2020 deroga el Decreto Ley Federal No. 19 de 2018 sobre Inversión Directa Extranjera.

Federal Law No. 18 of 1981 on Agency Law (su enmienda la Federal Decree-Law No.26 of 2020) y la nueva ley No.3 of 2023: Regulating Commercial Agencies.

La Ley Federal de Agencias Comerciales (Ley no 18 de 1981 y sus modificaciones -ley Federal no 13 de 2006, Ley Federal no 2 de 2010), regula los contratos de agencias registrados ante el Ministerio de Economía que generalmente impone un marco favorable para el distribuidor frente al principal. Esta Ley también regulaba al **agente de servicios**, figura anteriormente obligatoria para abrir en los EAU una oficina de representación o una sucursal de una empresa extranjera fuera de zona franca.

El agente de servicios era una persona física o jurídica de EAU y la relación debía ser pactada en términos de exclusividad y quedar registrada en el Commercial Agencies Registry. Esta figura no tenía participación en el capital ni facultades de gestión, pero recibía una suma global y/o una proporción de los beneficios. Sus tareas solían consistir en realizar gestiones administrativas, obtener las licencias y autorizaciones exigidas, pero no era responsable de ninguna de las obligaciones financieras de la sucursal u oficina de representación de la empresa ni en EAU ni en el extranjero. Las relaciones entre principal y comitente únicamente podían terminar si ambas partes así lo acordaban o había una razón material.

El art.329 de la CCL, que establecía como requisito contar con un agente local para la sucursal de una empresa extranjera, queda derogado por el Decreto Federal No. 26 de 2020. En este contexto, a partir del 1 de abril de 2021, el DED de Dubai establece los procedimientos para la emisión de licencias en dos casos:

-Sucursales existentes: Las sucursales existentes pueden beneficiarse del nuevo marco legal eliminando el servicio del agente emiratí, de la licencia y el registro. Para dicho propósito, será necesario una carta del agente emiratí confirmando que éste no tiene deudas pendientes y está

de acuerdo con el cese del servicio. Esta carta deberá enviarse al DED y al Ministerio de Economía (MoE).

-Nuevas sucursales. Las empresas extranjeras con intención de abrir una sucursal en Dubái no necesitarán un agente emiratí. Sin embargo, todos los demás requisitos de registro y licencias se mantienen igual. En particular, el registro con el MoE con todos sus términos y condiciones. De hecho, una vez eliminado el agente emiratí de la licencia, los sucesivos cambios administrativos (ej. con inmigración y del departamento laboral) deberán registrarse.

Por último, la nueva Ley No.3 of 2023 Regulating Commercial Agencies proporciona mayor protección y libertad a la empresa extranjera. Según el artículo 2.2 de dicha ley el Gabinete puede permitir a las empresas internacionales actuar como agentes comerciales registrados para sus propios productos sin necesidad de exigir un mínimo de emiratización, para el caso de que no tengan un agente comercial registrado o si la agencia comercial es nueva y no ha sido registrada previamente. Además, en su artículo 9 se amplían las circunstancias bajo las que se puede terminar un contrato de agente comercial, sin que sean únicamente bajo una "razón material".

Federal Law No. 1 of 1979 regarding Regulation of Industries y la Federal Decree-Law No. 25 of 2022 Regarding the Regulation and Development of Industry,

La Ley Federal de Industria regula el establecimiento de la empresa industrial en EAU y los incentivos ofrecidos a las mismas, excluyendo el establecimiento en zona franca. Para poder realizar cualquier actividad industrial es indispensable obtener la licencia industrial, para lo cual ya no es un requisito indispensable que el 51% de las acciones sean de propiedad emiratí. La participación específica en el capital por parte de un socio local quedará determinada por el DED de cada emirato y la categorización que realice de "actividades estratégicas".

Todas las empresas con licencia industrial se benefician de la importación libre de derechos de los materiales necesarios para la actividad de producción incluida en la licencia (frente al arancel general del 5%).

Existen excepciones a la ley para proyectos relacionados con la extracción y refino de petróleo, gas natural y otras materias primas (art. 2). Esta Ley está siendo objeto de revisión por el Gobierno para racionalizar el proceso de concesión de licencias y fomentar la inversión.

El pasado 9 de noviembre de 2022 el presidente Sheikh Mohamed bin Zayed Al Nahyan, emitió la Federal Decree-Law No. 25 of 2022 Regarding the Regulation and Development of Industry, El objetivo de esta Ley es aumentar la flexibilidad y los incentivos a posibles inversores, especialmente de sectores como la medicina, agroalimentación, y Agrotech. Promueve la contribución del sector industrial al PIB en consonancia con campañas como Make it in the Emirates, que incluyen programas como el In-Country Value. <https://www.wam.ae/en/details/1395303100130>

Federal Regulation No. 16 of 1975 relating conditions of Purchases, Tenders and Contracts (Public Tender Law).

La Ley de Contratación Pública regula las licitaciones (compras, ofertas y contratos) del sector público en EAU. Existen tres excepciones a la aplicación de esta Ley:

- No se aplica en ofertas y contratos públicos del Ministerio de Defensa.
- La Ley es de carácter Federal y no se aplica a los gobiernos de cada Emirato, que tienen su propia normativa (pero en general se rigen por las normas federales).
- En ciertos casos, principalmente cuando los bienes o servicios no son fáciles de conseguir localmente, los diferentes organismos sacan el concurso abierto a la competencia internacional.

Las siguientes figuras pueden registrarse como proveedores que desean suministrar bienes/servicios al estado emiratí: proveedores nacionales (no situadas en zonas francas), proveedores ubicados en zonas francas; proveedores extranjeros: empresas ubicadas fuera de EAU y sin sucursal; familias emiratíes; PYMES y trabajadores autónomos. <https://mof.gov.ae/supplier-registration-in-federal-supplier-register/>. Para la mayoría de las compras civiles, las entidades gubernamentales prefieren tratar con empresas registradas en los Emiratos Árabes Unidos, o en su emirato particular, y favorecerán los productos locales sobre las importaciones. De hecho, la propia Ley Federal No. 2 de 2014 da preferencia a los empresarios emiratíes y está diseñada para ayudar a las PYMES emiratíes. <https://www.export.gov/apex/article2?id=United-Arab-Emirates-Selling-to-the-Government>

Federal Decree Law No 9 of 2016 concerning Bankruptcy law

En materia concursal, destacar la entrada en vigor el 29 de diciembre de 2016 de la nueva **Ley Consursal** conocida como **Bankruptcy Law**, la cual tiene entidad propia, separada de la

Commercial Transactions Law, donde se encontraba la regulación al respecto en su capítulo V hasta la fecha.

Esta ley dio respuesta a una solicitud que la comunidad empresarial local llevaba tiempo realizando. Con el marco legal previo a esta ley, los problemas de liquidez con frecuencia llevaban inevitablemente a la extinción de la empresa.

La regulación de 2016 busca la transparencia y la protección de todas las partes implicadas en un proceso de suspensión de pagos, estableciendo la figura del concurso de acreedores. De este modo, no se declara automáticamente a la empresa en quiebra, sino que se trata de buscar vías que satisfagan tanto a acreedores como a deudores.

La ley establece la posibilidad de llegar a un acuerdo, entre acreedores y deudores, con carácter previo a la suspensión de pagos, en la que se le hace una “oferta de conciliación” a los acreedores por una parte de lo que se les adeuda. En caso de aceptar dicha oferta, se dará por finalizada la situación de suspensión de pagos cuando los acreedores hayan recibido la cantidad acordada.

Otra vía es la reestructuración de la deuda. Para ello, la ley crea un nuevo organismo, el Comité de Reestructuración Financiera (*Financial Restructuring Committee*), el cual, por un lado, se encarga de aportar soluciones extrajudiciales en situaciones de impago, y por otro, de registrar en una base de datos a aquellas personas sobre las que pesa alguna decisión judicial derivada de un proceso de impago. Este comité nombra especialistas que asesoran en la reestructuración de la deuda de la empresa, así como administradores y supervisores que se encargan de ejecutar las acciones encaminadas a dicha reestructuración. Para el pago de la deuda, se lleva a cabo una clasificación de los acreedores, donde encontramos a los acreedores privilegiados, que son aquellos que tienen garantía en favor de su crédito, y a los acreedores ordinarios.

Una de las principales novedades de esta ley con respecto a textos similares existentes en otros países, es la posibilidad de que las empresas inmersas en este proceso de reestructuración soliciten préstamos, los cuales serán considerados como créditos privilegiados y se situarán los primeros en el orden de devolución.

5.2. INCENTIVOS A LA INVERSIÓN

El Gobierno de EAU mediante una serie de iniciativas sociales, económicas y ambientales promueven la atracción de capital extranjero con una visión de crecimiento federal.

Los **conceptos clave** de su modelo son:

- El ser miembro del Consejo de Cooperación del Golfo (CCG).
- Un amplio abanico de acuerdos internacionales en libre comercio y convenios para evitar la doble imposición
- Un reducido impuesto de sociedades del 9%, cuando los beneficios superen los 375.000AED (alrededor de los 93.000€), siendo del 0% cuando los beneficios no alcanzan esta cantidad
- Un reducido tipo impositivo de IVA al 5%, escaso régimen de impuestos especiales y derechos de aduana.
- Inexistencia de impuesto sobre la renta.
- Seguridad social para ciudadanos de EAU y nacionales del CCG, con un esquema de beneficios por fin de servicios (EOSB "End of Service Benefit" o "Gratuity") para expatriados.
- Tipo de cambio AED/USD vinculado a razón de 1 USD = 3,6725 AED).

Además de los anteriores, destacan las **recientes medidas** implantadas para fomentar la inversión extranjera:

En julio de 2022 se lanzó la iniciativa NextGenFDI, una campaña que busca atraer empresas digitales (software, *data science* y/o activos digitales). Dentro del marco NextGenFDI, se flexibilizan los trámites para el establecimiento empresas de este sector, sea agilizando la expedición de las visas como la apertura de cuentas bancarias. Numerosas reformas, como la expansión de la duración de la visa de residencia (apartado 9.2), o la última reforma laboral, forman parte de esta iniciativa, que facilitará el crecimiento y las inversiones en el país.

La Ley de inversión extranjera directa (IED) adoptada. Permite aumentar la propiedad extranjera de las sociedades "mainland" del 49% al 100%, dependiendo de la actividad y el emirato. La Ley de IED y la "norma 49-51" han quedado derogadas por el Decreto Federal No 26 de 2020, que amplía el alcance de las posibilidades introducidas por la Ley de IED.

La posibilidad de acceso al establecimiento de empresas en línea (para ciertas actividades de servicio profesional) por inversores de casi 120 países.

La implementación del sistema "One Free Zone Passport", en el Emirato de Dubái que permite a las empresas operar en 24 zonas francas con una misma licencia. La creación del "Dual License

System” permitiendo a ciertas empresas establecidas en Zona Franca operar también en la zona “mainland” de EAU.

La reducción de costes en licencias y tarifas gubernamentales para hacer negocios en EAU.

Finalmente, en aras de mejorar la confianza en el sistema financiero, los EAU continúan implementando el Plan de Acción BEPS de la OECD. También se han establecido las “Economic Substance rules” con obligación de cumplimiento para todas aquellas entidades relevantes de EAU que desarrollen actividades de importancia.

También encontramos vigentes las MLI y otras medidas como las normas de informes país por país (CbCR).

A continuación, se destacan los **dos incentivos tradicionales** que han conseguido atraer un importante volumen de capital extranjero:

- a) Un régimen de zonas de francas que permiten que la propiedad de las empresas establecidas en ellas pueda estar al 100% en manos de extranjeros.
- b) Un atractivo sistema fiscal para las empresas e individuos.

Establecimiento en zona franca

EAU cuenta con una gran cantidad de zonas francas repartidas en todo el país. La mayor parte de ellas se encuentran en el Emirato de Dubái, emirato pionero en la creación de este régimen especial.

En un principio eran conocidas como “zonas económicas especiales” y tenían por objeto el desarrollo de PYMES. En la práctica no existe distinción entre zona franca y zona económica especial, por eso en el documento englobaremos ambas zonas bajo la denominación de zonas francas.

Las zonas francas son distritos económicos, normalmente especializados en un sector concreto, creados para fomentar la inversión extranjera directa en los Emiratos Árabes Unidos. Con la especialización sectorial se intentan crear “clusters” que favorezcan las sinergias entre empresas.

Irían más allá de lo que entendemos por una zona franca en el marco de la Unión Europea, donde, por ley, tiene que haber una separación física que las delimite. Proporcionan exenciones

fiscales y arancelarias como en la UE, pero además proporcionan un marco legal propio y la autoridad de la zona franca asume responsabilidades en los trámites a realizar con el Gobierno.

Es una opción ampliamente utilizada por las empresas extranjeras. Su principal atractivo se encuentra en que **no existe necesidad de contar con un socio emiratí para formar una sociedad** y el inversor extranjero puede tener el 100% del capital.

Existe una gran variedad entre los servicios, prestaciones e infraestructuras de comunicaciones que ofrece cada zona franca. También el coste de los servicios puede variar significativamente.

Al estar centralizados en la autoridad de la zona franca los trámites administrativos, normalmente, el proceso de instalación y obtención de las licencias es más ágil que fuera de ellas, pero, de nuevo, la casuística es muy amplia dependiendo de la actividad y de la zona franca seleccionada.

Inconvenientes de establecerse en una zona franca:

- En principio, no se puede operar en territorio de EAU fuera de la zona franca. Para poder vender fuera de la zona franca habría que hacerlo a través de un agente que tuviera código de importación y una *trading license* que les permita despachar la mercancía. Aunque en general no hay problemas para prestar algunos servicios fuera de la zona franca, habiendo algunas zonas francas que ofrecen licencias. Algunos de estos servicios son, por ejemplo: consultorías de estudios de viabilidad, control de calidad o desarrollo de proyectos, entre otros.
- La empresa, en teoría, no podría desplazar a sus trabajadores para prestar servicios fuera de la zona franca y tendría que recurrir a la subcontratación.
- Las empresas establecidas en zona franca tampoco podrán acceder a las licitaciones de EAU a no ser que las mismas sean internacionales, algo poco usual.

Con la excepción de las zonas financieras reguladas por la *Federal Law No 8 de 2004 regarding The Financial Free Zones*, no existe una ley federal que regule las zonas francas, permitiendo su establecimiento en cualquier emirato de los EAU.

Por otro lado, algunas de las **ventajas** de establecerse en una zona franca son:

- No se exigen requisitos al nacional de EAU como accionista;
- Posibilidad de un 100% de propiedad extranjera;

- Ausencia de impuestos de importación y exportación;
- Repatriación total del capital y de los beneficios netos;
- Sin controles de divisas ni restricciones monetarias;
- Periodo de exención del impuesto de sociedades de 15 años, con posibilidad de prórroga por otros 15 años;
- Ningún impuesto sobre la renta de las personas físicas;
- Sin limitaciones en cuanto a la ciudadanía de los empleados de la empresa.

Las zonas francas cuentan con leyes propias. Por ejemplo, *Dubai International Financial Center* (DIFC), la mayor zona franca financiera del país, tiene su propia legislación en materia mercantil, contractual y laboral, además de contar un sistema judicial propio.

Según la Decisión del Consejo de Ministros No. 59 de 2017, desde el 1 de Enero de 2018 se considerarán libres del impuesto del 5% (VAT) las que cumplan con las condiciones estipuladas en la Decisión No. 52 de 2017 sobre el Reglamento Ejecutivo del Decreto-Ley Federal No. 8 de 2017 sobre el Impuesto al Valor Agregado. Estas son las siguientes:

Abu Dabi	Free Trade Zone of Khalifa Port
	Abu Dhabi Airport Free Zone
	Khalifa Industrial Zone
	Al Ain International Airport Free Zone
	Al Bateen Executive Airport Free Zone
Dubái	Jebel Ali Free Zone (North-South) Dubai Airport Free Zone
	Dubai Cars and Automotive Zone (DUCAMZ)
	Dubai Textile City
	Free Zone Area in Al Quoz
	Free Zone Area in Al Qusais
	Dubai Aviation City
	Dubai Airport Free Zone
	Humanitarian City - Jebel Ali
Sharjah	Hamriyah Free Zone
	Sharjah Airport International Free Zone
Ajman	Ajman Free Zone
Umm Al Quwain	Umm Al Quwain Free Trade Zone in Ahmed Bin Rashid Port

	Umm Al Quwain Free Trade Zone on Sheikh Monhammed Bin Zayed Road
Ras Al Khaimah	RAK Free Trade Zone
	RAK Maritime City Free Zone
	RAK Airport Free Zone
Fujairah	Fujairah Free Zone
	FOIZ (Fujairah Oil Industry Zone)

*Incluidas por la *Cabinet Decision No. 35 of 2008* que enmienda el anexo de zonas designadas de la *Cabinet Decision 59. of 2017*. En vigor desde el 18 de junio de 2018.

Establecimiento en zona industrial:

En todos los emiratos existen zonas destinadas a uso industrial. Estas zonas, a pesar de no ser consideradas zonas francas, tienen ciertas ventajas para las empresas establecidas en ellas, como, por ejemplo:

- Facilidades en el acceso a mano de obra e instalaciones para alojar a los trabajadores.
- Exenciones arancelarias en importaciones de maquinaria destinada a la actividad de la empresa.
- Facilidades a la hora de comercializar productos en los países del CCG.
- Acceso a servicios de almacenaje y oficinas, entre otros.
- Posibilidad de creación de sinergias con empresas complementarias cercanas.

A diferencia de las zonas francas, las zonas industriales tienen como autoridad a los respectivos gobiernos de los emiratos correspondientes. Merecen una mención especial las siguientes zonas industriales:

- **Dubai Industrial Park** situado dentro del *Dubai Wholesale City* (el cual forma parte del *holding* TECOM), ocupa más de 50 km² y en la actualidad alberga a

680 compañías con una capacidad para más de 100.000 trabajadores. El objetivo del parque es expandir la industria de Dubái, con especial énfasis en la alimentación y bebidas, equipos de transporte, productos químicos, maquinaria y equipamiento, productos minerales y metales básicos. Ofrece facilidades a las empresas para que puedan desarrollar su actividad de la manera más eficiente. Por un lado, mediante instalaciones de todo tipo: terreno industrial, almacenes, oficinas para *showrooms* y residencias para los trabajadores. Y por otro lado, gracias

a su estratégica ubicación a menos de quince minutos por carretera del puerto de Jebel Ali y del Aeropuerto Internacional Al Maktoum.

- **Dubai Investments Park:** Con una superficie de 23 km², es un complejo que pretende agrupar infraestructuras comerciales, industriales, residenciales y lucrativas, con el fin de crear un parque con todas las comodidades para los trabajadores y sus familias. También disfruta de una excelente localización, cerca del puerto de Jebel Ali, del Aeropuerto Internacional Al Maktoum y de la carretera Mohammed bin Zayed.

Sistema fiscal:

EAU se precia de estar dotado de un sistema fiscal sencillo y que impone una presión fiscal baja, ya que no existe impuesto sobre la renta de las personas físicas y el impuesto sobre sociedades, de reciente creación, es muy competitivo, con un gravamen del 9% para beneficios superiores a 375.000AED (por debajo, el tipo impositivo permanece en el 0%).

Igualmente competitivo es el impuesto sobre el valor añadido (VAT), que es del 5%.

5.3. PROPIEDAD INMOBILIARIA

En general la propiedad inmobiliaria y los derechos de arrendamiento están regulados en cada emirato. No obstante, encontramos una legislación especial sobre bienes inmuebles para las zonas de *Dubai International Financial Centre (DIFC)* y *Abu Dhabi Global Market (ADGM)*.

La propiedad de la tierra y las transacciones relacionadas con bienes inmuebles están en general restringidas a los nacionales de EAU, con algunas excepciones relativas a los nacionales de los países del CCG, según cada Emirato. Por consiguiente, es más común otorgar a los inversores extranjeros "derechos de usufructo" y "derechos de musataha", que son derechos reales.

Dubái

En Dubái, el registro de bienes inmuebles se rige por la *Law No. 7 of 2006 concerning Real Property Registration in the Emirate of Dubai*, que de acuerdo con su artículo 4 queda restringida la propiedad absoluta de bienes inmuebles a los nacionales de los EAU, nacionales de los países del CCG y las compañías en total propiedad de los anteriores, así como *Public Joint Stock Companies*.

Sin embargo, los extranjeros pueden tener ostentar **derechos de propiedad** sobre ciertas áreas conocidas como “**freeholds**” (en Dubái hay más de 60 zonas *freehold*). En ellas, los no nacionales pueden:

- Obtener el derecho de propiedad absoluto sin ninguna limitación, o
- Hacer uso del derecho de usufructo o alquiler por un período no superior a 99 años.

Además, desde enero de 2019 se amplió el visado de inversor de 2 a 3 años, renovable siempre que se mantengan los requisitos que otorgaron el derecho a su obtención, también se flexibilizan los requisitos para su obtención:

- Inversión en bien inmueble de al menos 1.000.000 AED, siendo posible acumular esta cantidad en hasta 3 propiedades distintas (anteriormente debía ser una única propiedad).
- La propiedad debe estar completamente terminada, no se permiten inversiones sobre plano o en construcción.

La propiedad debe encontrarse en zona "freehold".

- Se admite hipoteca del bien, siempre y cuando la cantidad pendiente del préstamo sea inferior al 50% en el momento de la solicitud de la visa (anteriormente no se permitía hipoteca del bien).

El visado es emitido por el *Dubai Land Department*, generalmente la tramitación del visado se encuentra entre 30 y 45 días y tiene un coste aproximado de 15.000 AED. No existen restricciones para esponsorizar a la familia (padres, cónyuge e hijos) pero si un coste de 8.000 AED por persona.

Abu Dhabi

En Abu Dhabi la *Law No. 19 of 2005 Concerning the Regulation of the Real Estate Sector* y sus enmiendas, establece que solo los nacionales de los EAU tengan títulos de propiedad de tierras en cualquier parte del Emirato, en tanto que los nacionales de los países del CCG solo pueden poseer tierras en determinadas zonas designadas por el Gobierno, denominadas "zonas de inversión".

En el año 2007 se modificó la Ley para que los extranjeros pudieran ser propietarios de plantas (excluido el terreno) de edificios situados en determinadas zonas de inversión. La Ley también

permite a los extranjeros un derecho de usufructo por un período de 99 años, o un derecho de "musataha" (derecho de construcción) por un período de 50 años, renovable, con respeto a terrenos situados en las zonas de inversión.

En 2015, el gobierno de Abu Dabi emitió la *Law No. 3 of 2015 concerning the Regulation of Real Estate in Abu Dhabi* contribuyendo al crecimiento de la economía y a la atracción de inversiones extranjeras. Esta nueva ley trata asuntos como: la creación de un Registro de la Propiedad, la dotación de personalidad jurídica a las asociaciones de propietarios, la abolición de la tasa de registro que cobraban habitualmente los promotores, el incremento de la protección al comprador de propiedades sobre plano y la responsabilidad de los promotores sobre defectos estructurales en los edificios en los diez años siguientes a la entrega de la propiedad.

Finalmente, la enmienda a las disposiciones de la *Abu Dhabi Real Estate Law*, realizadas en abril del 2019, también permiten a los extranjeros obtener la propiedad de bienes inmuebles que se encuentren en las zonas de inversión (actualmente existen 9 y son: *Yas Island, Saadiyat, Reem, Mariya, Lulu, Al Raha Beach, Sayh Al Sedairah, Al Reef* y *Masdar City*).

Emiratos del Norte

El resto de emiratos también mantienen su propia legislación para regular la propiedad de la tierra y los bienes inmuebles, encontrando algunas más liberales que otras. Así, **Ras Al-Khaimah** ofrece derechos de propiedad absoluta de bienes inmuebles que permiten a los expatriados comprar en determinadas urbanizaciones. Por otra parte, en **Sharjah**, los ciudadanos no nacionales no pueden poseer inmuebles en el emirato, aunque sí tendrán derecho a uso de propiedades por un periodo de cien años desde la fecha de registro en el *Sharjah Real Estate Registration Department (SRERD)*.

5.4. TIPOS DE SOCIEDADES Y FORMAS DE IMPLANTACIÓN

En primer lugar, los inversores que quieran empezar actividades comerciales en los EAU deben plantearse las distintas opciones de establecimiento:

1. Establecimiento fuera de zona franca, también conocido como "onshore" o "mainland".
2. Establecimiento en zona franca, también conocido como "offshore".

Sin embargo, también cabe la posibilidad de ingresar en el mercado a través de una agencia de distribución o agencia comercial, en lugar de una inversión directa de establecimiento.

1. Establecimiento fuera de zona franca:

El Decreto Federal No 26 de 2020, que enmienda la CCL aboliendo el requisito de que la participación mayoritaria en empresas de los EAU deba ser emiratí, determina, en lo que respecta a la propiedad de la empresa, un régimen similar al establecido para las zonas francas. De esta forma no resultarán de aplicación la Ley de Sociedades de Capital ni la Ley de Inversión Directa Extranjera, derogadas por la anterior.

Las tres formas legales más utilizadas para el establecimiento “mainland” son:

- **Sociedad de responsabilidad limitada (LLC):** debe tener al menos dos accionistas y puede realizar todas las actividades incluidas en su licencia en el respectivo emirato y fuera de los EAU.
- **Sucursal o “Branch” :** no tiene personalidad jurídica propia, se trata de una entidad ligada a la empresa extranjera o de los EAU, solo puede realizar las mismas actividades que la oficina central.
- **Oficina de representación:** no tiene personalidad jurídica propia, se encuentra ligada a la empresa extranjera, solo puede llevar a cabo actividades de marketing y promoción para la oficina central y no puede emprender ninguna actividad mercantil.

Tipos de figuras legales

A continuación, se desarrollan los distintos tipos de figuras legales.

1. Filial de una empresa extranjera. Entidad Local.
2. Sucursal o *Branch* de una empresa extranjera.
3. Oficina de representación de una empresa extranjera.
4. Empresas sujetas al *Civil Code* y a la *Civil Transactions Law*

1) Filial de una empresa extranjera. Entidad local.

En julio de 2015 entró en vigor la *Federal Law No. 2 of 2015 on Commercial Companies* de fecha 25 de marzo, que sustituye a la hasta entonces vigente *Federal Law No 8 of 1984*.

La nueva ley contempla solo 5 tipos de empresas, a diferencia de las 7 formas permitidas anteriormente. De conformidad con su artículo 9, cualquier empresa que quiera establecerse

como entidad local deberá optar por una de las siguientes formas jurídicas (se presenta su equivalente en español para mejor entendimiento, aunque sus características pueden distar):

- Joint Liability Company (JLC), o Sociedad Colectiva.
- Limited Partnership Company (LPC), o Sociedad Comanditaria.
- Limited Liability Company (LLC), o Sociedad de Responsabilidad Limitada.
- Public Joint Stock Company (PJSC), o Sociedad Anónima Pública.
- Private Joint Stock Company (PJSC), o Sociedad Anónima Privada.

La *Limited Liability Company* (LLC) es la figura más empleada por las empresas extranjeras. Entre sus características destacan:

- Las acciones de una empresa que cotice en bolsa podrán emplearse como garantía.
- Las acciones pueden ser pignoradas.
- El porcentaje mínimo de capital que debe cotizar en bolsa para las *Public Joint Stock Companies* baja del 55% al 30%.
- Define lo que es una sociedad holding y los fondos de inversión.
- No existe limitación al número de administradores que pueda tener una compañía.

Con el nuevo Decreto Federal No. 26 de 2020 que entró en vigor el 1 de abril de 2021 se introducen varios cambios importantes en la administración de las LLC.

- Sociedad Unipersonal "One Person LLC":

El art. 1 del Decreto Federal introduce un cambio significativo en el art. 71 de la CCL, donde la creación de una sociedad sin necesidad de un segundo accionista deja de estar supeditada a que el ciudadano sea emiratí. Por lo tanto, una persona física o jurídica extranjera podría establecer una LLC individual.

-Asamblea general:

A partir de ahora, según el art.92 (2) de la CCL, cualquier socio propietario de al menos el 10% de capital social de una LLC puede solicitar la convocatoria de una asamblea general. Según el art. 93 (1) de la CCL, el plazo para la invitación a una reunión de una asamblea general se amplía de 15 a mínimo 2días. Debido a la eliminación de la participación de la mayoría emiratí, según el nuevo art. 96 (1) de la CCL, el quorum para la asamblea general se ha reducido del 75% al 50% en la primera reunión. Además, según el nuevo art. 96 (2), el quórum en las posteriores

convocatorias será válido independientemente del número de socios que asistan (a menos que se haya acordado un quórum más alto en el Memorandum of Agreement). Con el nuevo art. 96 (3) de la CCL, ahora se celebrará una segunda reunión de la asamblea general al menos 5 días y no más tarde de 15 días desde la primera. El Decreto Federal introduce un nuevo párrafo en el art. 93 de la CCL posibilitando asistir y votar virtualmente en una asamblea general.

-Incremento del capital:

Con el nuevo art. 101 (2) de la CCL, un accionista puede solicitar una orden judicial para aumentar el capital social de la LLC con el fin de evitar la disolución o pagar las deudas de la sociedad. Una vez otorgada, cualquier socio podrá abonar el capital social aumentado en nombre de los demás socios a cambio de un número de acciones (pagado por el mismo y por cuenta de los demás socios).

Las principales características de los distintos tipos societarios mencionados anteriormente son:

a. Joint Liability Company

Empresa fundada por dos o más personas físicas, con responsabilidad ilimitada. La dirección de la empresa se llevará a cabo por uno o más socios, de forma solidaria o mancomunada, dependiendo de lo acordado en los estatutos.

b. Limited Partnership Company

Es una empresa creada por uno o más socios activos con responsabilidad ilimitada, y uno o más socios “durmientes” con responsabilidad limitada a su participación en el capital. La gestión y dirección de la empresa queda limitada a los socios activos. El socio “durmiente” no debe interferir en la gestión, pero puede exigir una copia de la cuenta de pérdidas y ganancia, y el balance de situación para verificar el contenido de los mismos. éste tampoco podrá transferir sus participaciones de la empresa a un tercero, en su totalidad o en parte, sin el consentimiento de todos los socios tal y como se estipula en la escritura de constitución de la empresa.

c. Limited Liability Company (LLC)

Modelo que adoptan la gran mayoría de las empresas extranjeras que deciden establecer una filial en EAU dado que no existe restricción alguna en cuanto a la nacionalidad de los accionistas

o del equipo directivo y, además, no requiere capital mínimo. Es importante destacar también que cada socio será responsable sólo en la medida de su participación en el capital de la empresa.

Además, el Dcreto Federal No. 26 de 2020 que enmienda la CCL, permite que la empresa pueda participar en cualquier actividad lícita incluidas aquellas que tengan relación con seguros, banca e "inversión de terceras partes", que antes sólo podían desarrollarse a través de la *Public Joint Stock Company*.

d. Public Joint Stock Companies (PJSC)

El capital social mínimo para una PJSC es de 30 millones de AED. Se divide en acciones negociables de igual valor. El valor nominal de cada acción no puede ser inferior a 1 AED y no puede exceder de 100 AED. Los accionistas son responsables solo del valor de sus acciones. Se exige que entre el 30% y el 70% de las acciones sean suscritas por los fundadores, de los cuales como mínimo debe haber cinco. El presidente y la mayoría de los miembros de la junta directiva serán nacionales de los EAU. El atractivo de esta persona jurídica es que permite la oferta pública de acciones para captar capital. La Autoridad de Inversión de los Emiratos tendrá derecho a suscribirse acciones en cualquier PJSC constituida en el Estado y que ofrezca sus acciones para suscripción pública, dentro del límite del 5% de las acciones ofrecidas. Empresas dedicadas a la banca, los seguros o las actividades financieras deben operar bajo esta figura legal.

e. Private Joint Stock Companies

Compañía donde el número mínimo de accionistas es de 2 y el máximo de 200. Compuesta por un capital social mínimo de 5 millones de AED. Las acciones no se ofrecen para suscripción pública. La normativa de las *Private Joint Stock Companies* es la misma que aplica a las *Public Joint Stock Companies*. Es la mejor estructura para implementar grandes proyectos y activos que requieran financiarse mediante acciones.

Finalmente, se ha de señalar que la realización de modificaciones sobre los "estatutos estándar" (modelos facilitados por el *Department of Economic Development*) supone el pago de tasas adicionales que pueden llegar a encarecer el trámite.

2) Sucursal o *branch* de una empresa extranjera.

Se encuentra regulada en el art. 327 y siguientes de la *Commercial Companies Law* y en la *Ministerial Decision No. (377) of 2010 on adopting Manual of license procedures for branches and offices of firms incorporated abroad and free zones in the UAE*.

La matriz extranjera puede mantener el 100% de la propiedad de la sucursal sin necesidad de un socio local. Además, con el nuevo Decreto Federal No. 26 de 2020 que enmienda la CCL, ya no es necesario crear un acuerdo de agencia nacional (national agency agreement) para contratar a un "agente de servicios". Por lo tanto, no es necesario que el agente sea emiratí, puede ser extranjero.

No existe capital mínimo para su constitución, si bien se requiere la emisión de una garantía bancaria. Debe existir la figura de un administrador residente en los EAU, pero no requiere que sea nacional de los EAU.

El agente de servicios es una figura distinta a la del agente comercial, ya que el agente de servicios en ningún caso podrá participar en la gestión de la sociedad y no tiene ninguna responsabilidad legal ni financiera con la misma. Su finalidad es facilitar los trámites para la implantación de la empresa, aunque, siendo una figura obligatoria por ley. Los servicios contractuales suelen incluir servicios específicos como la tramitación de las comunicaciones con los departamentos gubernamentales para facilitar los visados del personal extranjero o la realización de otros asuntos administrativos. Su remuneración se determina contractualmente entre el agente de servicios y la empresa extranjera, suele ser anual y estará influida por el número de servicios prestados, el nivel de facturación o el volumen de ventas.

Una sucursal no tiene personalidad jurídica propia, sino que se considera parte de la empresa matriz que es, a su vez, plenamente responsable de sus actividades en el país. No obstante, la sucursal es una figura con pleno derecho y capacidad para firmar contratos y realizar las actividades especificadas en su licencia. Estas actividades deben ser similares a las que desempeña la sociedad matriz en su país de origen y en el proceso de constitución habrá que acreditarlas.

Por norma general, la sucursal no realizará *commercial business* y no podrá llevar a cabo labores de compra e importación de productos de su matriz para revenderlos posteriormente en el mercado de EAU. No obstante, se conocen casos en los que una sucursal de estas características establecida en *mainland* (no en zona franca) puede importar a través de sí misma sin inconvenientes.

Con la excepción de las sucursales de bancos y de las instituciones financieras, las sucursales deben presentar una garantía bancaria al Ministerio de Economía emitida por un banco con sede en EAU (que tendrá que ser renovada anualmente) y se requerirán las cuentas auditadas de la empresa matriz de los dos últimos años y, según las actividades para las que se quiera crear la sucursal, a veces también es necesario presentar información sobre proyectos de la empresa matriz realizados y en curso.

Para vender en EAU lo importado, la empresa matriz no debe tener firmado ningún contrato de agencia dado que en este caso sería el agente de la sucursal el autorizado a importar y vender.

Respecto al número de empleados a los que pueden tramitar su residencia, aunque la *Labour Law* no lo limita, en la práctica el Ministerio de Recursos Humanos y Emiratización (MOHRE) tendrá en cuenta el tamaño en m2 de la oficina y actividad de la sucursal para otorgar los visados. No obstante, a medida que las operaciones de la sucursal se incrementen, se podrá presentar una solicitud al Ministerio para aumentar el número de trabajadores permitidos.

3) Oficina de representación de una empresa extranjera.

Las actividades que puede desempeñar la oficina de representación son mucho más limitadas que en el caso de una sucursal. ésta sólo puede desempeñar labores como: mediación entre clientes locales y la sociedad extranjera, prospección de mercado, atención al cliente, supervisión de los representantes de ventas, seguimiento de las licitaciones públicas --no está permitida la compra de pliegos por la Oficina de Representación--, comunicaciones de marketing o administrativas en representación de la empresa

matriz sin poder firmar contratos ni generar facturas. La oficina de representación no puede tener ingresos y solamente podrá generar gastos. Además, el número de trabajadores a los que puede tramitar su residencia está limitado.

La compañía matriz tendrá que firmar adicionalmente un contrato de agencia o distribución si quisiera vender sus productos en EAU.

Al igual que en el caso de las sucursales, la oficina de representación requiere la contratación de un agente de servicios que tendrá como función exclusiva la realización de trámites con la Administración.

4) Empresas sujetas al Civil Code y a la Civil Transactions Law.

Estas empresas pueden realizar exclusivamente labores profesionales o no comerciales. Actividades que engloben servicios de consultoría, despachos de abogados, medicina, actividades de investigación, restauración, producción de arte o literatura, entre otros.

Pueden adoptar las siguientes formas, dependiendo si quiere llevarse a cabo de manera conjunta o individualmente:

- **Civil Company** o Sociedad civil: es una forma apropiada para llevar a cabo servicios ofrecidos por abogados, ingenieros, médicos y consultores que tengan su titulación debidamente homologada y deseen desempeñar su actividad conjuntamente con otros profesionales. Su creación implica la responsabilidad ilimitada sobre los socios profesionales, ya que la compañía es inseparable de la personalidad y la posición financiera de sus propietarios. Una compañía no puede ser socia de una *Civil Company*.
- **Sole Establishment**: este tipo de empresas se crean como “*Sole Proprietorships*” , estructuras empresariales simples según las cuales un profesional que cuenta con una licencia comercial emitida en su propio nombre presta un servicio por cuenta propia a cambio de una retribución. Al igual que la anterior, este tipo de figura implica una responsabilidad personal e ilimitada sobre todos los activos y obligaciones contraídas.

Una empresa civil puede ser propiedad de socios profesionales de cualquier nacionalidad. No obstante, si el propietario es nacional de un país que no sea Emiratos Árabes Unidos o el CCG, requerirá de un agente de servicio local (LSA – *Local Service Agent*). Éste no tendrá participación directa en el negocio y por su labor se le deberá abonar una suma fija o un porcentaje de los beneficios o facturación, según se acuerde.

Procedimiento para el establecimiento fuera de zona franca:

Una vez el inversor ha tomado la decisión de instalarse en EAU fuera de zona franca, debe determinar qué actividades pretende desarrollar su empresa en el país dentro de la *Standard Classification of Economic Activities* que publican los Departamentos de Desarrollo Económico (encargados de otorgar las licencias) junto con las Cámaras de Comercio del Emirato que corresponda. El inversor deberá escoger una de las categorías de negocio (*business categories*) que aparecen en el manual. Cada categoría contiene una serie de actividades relacionadas. La licencia emitida (*Trade License*) permitirá al inversor llevar a cabo un máximo de diez actividades relacionadas dentro de la categoría de negocio escogida.

Hay que determinar la estructura corporativa más adecuada para su negocio (entidad local que normalmente será una **LLC, sucursal u oficina de representación**) en función de diferentes parámetros como la naturaleza del mercado o la propia estrategia de desarrollo de negocio que quiera llevar a cabo la empresa.

Este punto es crítico, y conviene tomar una decisión siendo asesorado y después de haber contrastado toda la información cuidadosamente. La elección de una estructura u otra y la selección del componente local de la estructura que se escoja tienen implicaciones importantes para el futuro desarrollo de la actividad.

A modo indicativo, los pasos para establecer una sociedad en Emiratos son los siguientes (habrá variaciones dependiendo de la estructura corporativa escogida):

1. Obtención de la Aprobación Inicial por el DED.
2. Registro del *Trade name* o nombre social a través del DED.
3. Aprobación adicional por parte del Ministerio correspondiente.
4. Ubicación de la empresa y firma del contrato de arrendamiento. En el caso de Dubái, registro *Ejari* del contrato, asimilable a un Registro de la Propiedad local.
5. Escritura de constitución de la sociedad (*Memorandum of Association*).
6. Obtener un *PO Box* y una línea telefónica.
7. Aprobación Final, obtención de la licencia y certificado de registro por el DED.
8. Registro en la Cámara de Comercio del Emirato correspondiente.

1) Obtención de la Aprobación Inicial:

La *Federal Law No. 13* de 2011 asigna al DED (*Department of Economic Development*) la capacidad de otorgar y certificar la aprobación inicial para la realización de la actividad económica. La obtención de este documento constituye uno de los pasos previos para poder acceder a la aprobación definitiva. Se requiere:

- Rellenar el formulario de solicitud.
- Copias de los pasaportes de los accionistas y equipo directivo. En el caso de que estén “esponsorizados” sería necesaria una carta de no objeción redactada en árabe y firmada por el *sponsor*.
- En el caso de que la empresa vaya a pertenecer a una persona jurídica y no a una persona física, se requerirán los siguientes documentos:

- Certificado de *good standing* (de vigencia).
- Escritura de constitución de la empresa.
- Resolución de la junta de accionistas en la que se ratifique la decisión de establecerse en la región y nombramiento de un representante.
- Poder notarial que autorice al representante nombrado por la empresa llevar a cabo la implantación.

Todos estos documentos deberán estar:

- Certificados por un notario en España,
- Autenticados por la Embajada de EAU en España,
- Autenticados de nuevo por el Ministerio de Asuntos Exteriores emiratí,
- Traducidos al árabe por un traductor acreditado,
- La traducción deberá estar sellada por el Ministerio de Justicia emiratí.

El tiempo estimado para realizar este trámite es de aproximadamente dos días hábiles desde que el DED recibe la documentación. Lo laborioso en este caso puede ser recabar toda la información.

2) Registro del "Trade name":

Una vez obtenida la aprobación inicial, el siguiente paso es llevar a cabo el registro del nombre de la sociedad a través del DED del emirato correspondiente. Dado que parte de la tasa pagada anteriormente para obtener la aprobación inicial cubre la reserva del *Trade Name*, no tendremos que abonar ninguna cantidad adicional siempre y cuando el nombre escogido esté dentro de la clasificación *Standard Arabic Business Name*. En el caso de Dubái, hay que pagar una tasa de registro *Ejari* en RERA, asimilable a un Registro de la Propiedad. En cumplimiento de la normativa de la OMC de protección de la propiedad intelectual, si el *Trade Name* incluye alguna indicación geográfica de España el DED realizará una consulta a la Embajada de España en EAU sobre la conveniencia del nombre.

El nombre debe cumplir una serie de condiciones:

- No debe haber sido registrado previamente para la misma actividad.
- Debe ser compatible con el tipo requerido de actividad y condición jurídica.

- El nombre no debe contener nombres como “Alá Todopoderoso”, nombres de cualquier religión, autoridad de gobierno o los nombres o logotipos de las entidades, instituciones y organizaciones locales, árabes e internacionales.
- No debe ser igual o similar a otro nombre registrado en el Ministerio de Economía.
- Los nombres comerciales no deben violar la ley y el orden públicos.
- No debe inducir a error con respecto al tipo de negocio, su importancia, tamaño, entre otros.
- Será cancelado automáticamente al final del período de reserva, si el titular no consigue una licencia comercial.
- El Departamento de Desarrollo Económico tiene el derecho de cancelar o cambiar un nombre comercial si se da cuenta de que es idéntico a una marca comercial existente o no cumple con los términos y condiciones establecidos por el Departamento.
- El nombre escogido debe respetar los valores y tradiciones islámicas, de lo contrario la solicitud de registro será rechazada.

Una vez obtenida la aprobación inicial y el nombre comercial, se puede proceder a abrir una cuenta bancaria.

3) Aprobación adicional por parte del Ministerio correspondiente:

En la mayoría de los casos, también es necesario obtener una autorización adicional por parte del Ministerio o Autoridad con jurisdicción sobre el tipo de actividad que desarrollará la empresa.

A modo de ejemplo se citan algunos casos:

- Consultoras de Ingeniería – *Municipality Authority* del Emirato correspondiente.
- Banca, Servicios Financieros y empresas de inversión – *Central Bank of the UAE*
- Seguros – *Ministry of Economy*
- Medios de Comunicación – *Ministry of Information*.
- Farmacias – *Ministry of Health and Prevention*.
- Tiendas de audiovisuales, librerías, quioscos, agencias de publicidad, agencias de traducción, agencias de comunicación, organizadores de fiestas, tiendas de rotulación – *National Media Council*
- Explosivos y armas – *Ministry of Defence*.
- Dispositivos inalámbricos y de comunicación – *Telecommunication Regulatory Authority*.
- Brokers – *Securities & Commodities Authority*.
- Clínicas privadas – *Department of Health and Medical Services (Medical Commission)*.

- Oficinas de transporte aéreo de carga y pasajeros (agencias de viaje) – *Civil Aviation Department*.

- Guarderías, escuelas e institutos privados – Knowledge and Human Development Authority.

4) Ubicación de la empresa y firma del contrato de arrendamiento:

Una vez obtenida la aprobación inicial y habiendo registrado el nombre de la empresa, el siguiente paso será la elección del lugar adecuado en el que establecerla.

Uno de los pasos para solicitar la aprobación final es la presentación de un *Lease contract*. Antes de firmar este tipo de contrato es importante que el inversor se cerciore de que en el lugar donde pretende desarrollar su actividad, esté permitido llevarla a cabo. Para ello se recomienda seguir los siguientes pasos:

1. Solicitar al arrendador de la parcela potencial donde se pretenda desarrollar el negocio el número de identificación o *ID number* asociado a ella (En Dubái, lo proporciona el *Real State Regulatory Agency*)
2. Realizar una consulta al *Planning Department* de la Municipalidad correspondiente. Cada *ID number* tiene asociado una serie de códigos con las actividades permitidas (Códigos según la *Standard Classification Economic Activities*).
3. Solicitar al *Planning Department* una “pre aprobación” para el sitio propuesto para que no haya imprevistos.
4. Solicitar aprobación por parte de *Civil Defence* para confirmar el cumplimiento de los requisitos en materia de seguridad laboral. Únicamente requerido en determinados casos en los que las actividades a desarrollar lleven un riesgo implícito.
5. Solicitar aprobación al DED para el *Name Board* (rótulo o nombre que se colocará en el establecimiento). Éste debe estar en inglés y árabe. Se requiere también una carta de no objeción (NOC) firmada por el arrendador.

Una vez realizados los pasos anteriores podremos proceder a la firma del contrato de alquiler con seguridad.

5) Escritura de constitución de la sociedad (Memorandum of Association):

En el caso de formalizar una LLC es imprescindible llevar a cabo este trámite. En él se detallarán los derechos y responsabilidades de los socios y directores así como ciertas prácticas y procedimientos.

El DED dispone de varios modelos que pueden utilizar las empresas para agilizar el proceso y reducir el coste del mismo. El DED no recomienda modificar dichos modelos dada la complejidad en algunos puntos de la legislación y el coste adicional que supone modificar los “estatutos estándar”. Es importante contar con asesoría legal en este punto dado que es aquí donde el inversor extranjero puede incluir determinadas cláusulas con el fin de proteger sus intereses.

El documento debe estar en árabe o en árabe e inglés (a dos columnas). En el caso de que el documento original esté en castellano o inglés, este tendrá que ser traducido al árabe por un traductor acreditado. En caso de discrepancia entre los dos escritos, el que está en árabe será el Oficial.

Este documento deberá ser llevado a un notario en el DED.

6) Obtener un PO Box y línea telefónica

Dadas las peculiaridades que presenta EAU, aunque no es obligatorio, es recomendable llevar a cabo este paso dado que no existe el servicio de entrega postal a direcciones residenciales ni comerciales. Este trámite se puede realizar en cualquier sucursal de *Emirates Post* (www.epg.gov.ae). Los documentos solicitados son:

- Certificado de Aprobación Inicial
- Copia de pasaporte de cualquiera de los accionistas o directivos
- Rellenar el formulario de solicitud

Emirates Post ofrece además varios servicios adicionales interesantes como la entrega de correo directamente a la oficina o la intermediación en el proceso de solicitud de los permisos de trabajo de los futuros empleados de la empresa

Respecto a la línea telefónica, en la misma oficina del DED, durante el proceso de formalización de la empresa, hay una ventanilla donde el inversor puede darse de alta. También se puede presentar una solicitud a las empresas *Emirates Telecommunications Corporation* "Etisalat"

(www.etisalat.ae) o *Emirates Integrated Telecommunications Company "du"* (www.du.ae), las dos únicas empresas que ofrecen servicios de telecomunicaciones en el país.

7) Aprobación Final y certificado de registro:

Los documentos mencionados deben llevarse de nuevo al DED para solicitar el Certificado de Registro de la empresa (*Company Registration Certificate*). Los documentos son los siguientes:

- Documento de aprobación inicial
- Certificado de aprobación del *Trade Name*
- Autorización para el *Board Name*
- Contrato de arrendamiento (alquiler de terreno, parcela u oficina) válido para la actividad concreta que va a desarrollar la empresa
- Copia escriturada ante notario de las escrituras de formalización de la empresa (*Memorandum of Association*)
- Copias del pasaporte de los accionistas y equipo directivo
- Aprobaciones adicionales de otros Ministerios que pueda necesitar la empresa.

Una vez entregada toda la documentación, el DED comunica a cuánto asciende el pago de las tasas. La emisión de la licencia y los demás certificados tiene lugar en el momento del pago de las tasas.

Las tasas a las que Tiene que hacer frente la empresa durante todo el proceso son difíciles de estimar dado que dependen de varios factores. Sin embargo, como ya se ha comentado anteriormente, las páginas web de los DED (<http://www.dubaided.gov.ae> para Dubái y <http://ded.abudhabi.ae> para Abu Dabi) disponen de simuladores para el cálculo de las mismas.

8) Registro en la Cámara de Comercio:

En muchos de los casos es obligatorio el registro en la Cámara de Comercio del emirato correspondiente. El Registro es sencillo y se puede hacer desde la propia oficina del DED según se otorga la licencia.

2. Establecimiento en zona franca:

El proceso es más sencillo, todos los trámites se realizan de manera centralizada a través de la propia autoridad de la zona franca, desde la solicitud de licencia hasta la tramitación de los

visados de los trabajadores. El inversor extranjero puede mantener el 100% de la propiedad de la empresa en todas las modalidades.

Procedimiento para el establecimiento en zona franca:

La implantación en zona franca es, en principio, más sencilla dado que todos los trámites son centralizados y administrados por la propia autoridad de la zona franca. Dependiendo de la zona franca, de la estructura que se elija y de las complicaciones que puedan surgir, el trámite puede ir de unos días a varios meses.

El proceso de apertura de una entidad en zona franca lo podemos dividir en tres fases:

1. Selección de la zona franca adecuada
2. Selección de la estructura corporativa
3. Selección del tipo de licencia

1) Selección de la zona franca adecuada:

En EAU existen numerosas zonas francas, la mayoría de ellas especializadas sectorialmente, por lo que un criterio a considerar es el tipo de actividad a desarrollar y las ventajas de situarse en un “clúster” con empresas del mismo sector. También son factores importantes la estructura que necesita la empresa y el coste de instalación. Cada zona franca tiene sus propios requisitos y especificaciones.

Los factores más importantes, entre otros, a tener en cuenta a la hora de elegir la zona franca idónea serían los siguientes:

- Distancia a los aeropuertos y puertos internacionales.
- Infraestructura e instalaciones ofrecidas.
- Opciones inmobiliarias.
- Alquiler anual y espacio de las oficinas.
- Requisitos de capital mínimo y tasas de obtención de licencia y registro.
- Periodo de tiempo para procesar la solicitud.

El listado de zonas francas más relevantes por cada emirato es el siguiente:

Abu Dhabi

Zona Franca	Página web	Especialización	Autoridad
Abu Dhabi Airport Business City	www.businesscity.ae	No especializada	Abu Dhabi Airport Business City
Observaciones: Es una de las zonas francas de los EAU de mayor importancia estratégica y financiera. Abarca una superficie total de más de diez kilómetros cuadrados y está dividida en cinco distritos comerciales: Parque Logístico, Parque Empresarial, Destination Village, Distrito de Al Falah y Airport City.			
Masdar City*	www.masdarcity.ae	Energías renovables, I+D, centros académicos.	Masdar
Observaciones: En esta zona franca se encuentra la sede de IRENA, la Agencia Internacional de Energías Renovables.			
Abu Dhabi Global Market (ADGM)*	www.adgm.com	Sector financiero	Abu Dhabi Global Market Authorities
Observaciones: Centro financiero de Abu Dabi, tiene tres autoridades independientes: Registration Authority, Financial Services Regulatory Authority y ADGM Courts.			

Dubái (Grupo TECOM)

Zona Franca	Página web	Especialización	Autoridad
Dubai Internet City*	www.dubaiinternetcity.ae	Industria de las tecnologías de la información	TECOM – Dubai Creative Clusters Authority (DCCA)

Observaciones: Zona franca centrada en Tecnologías de la Información, con más de 1.700 empresas instaladas en ella. Fue creada en 1999. Pertenece al Grupo TECOM.

Dubai Media City*	www.dmc.ae	Retransmisiones radiotelevisivas, producción de medios de comunicación, publicidad, relaciones públicas, música, industria editorial, consultoría de marketing ,medios de comunicación en Internet, post-producción, investigación de mercado	TECOM – Dubai Creative Clusters Authority (DCCA)
-------------------	--	---	--

Observaciones: Zona franca centrada en medios de comunicación. Fue creada en 2001. Pertenece al Grupo TECOM.

Dubai Studio City*	www.dubaistudiocity.ae	Cine, producción musical, televisión y radiofusión	TECOM – Dubai Creative Clusters Authority (DCCA)
--------------------	--	--	--

Observaciones: Zona franca orientada a la producción audiovisual. Fue creada en 2006. Pertenece al Grupo TECOM.

Dubai Production City*	www.dpc.ae	Distrito de trabajos de publicación, imprenta y empaquetado	TECOM – Dubai Creative Clusters Authority (DCCA)
------------------------	--	---	--

Observaciones: Zona franca orientada a la producción editorial y de empaquetado. Fue creada en 2003. Pertenece al Grupo TECOM.			
Dubai Outsource City*	www.dubaioutsourcocity.ae	Empresas de externalización de servicios, <i>call centre</i> y <i>back office</i>	TECOM – Dubai Creative Clusters Authority (DCCA)
Observaciones: Zona franca orientada a la externalización de servicios. Fue creada en 2007. Pertenece al Grupo TECOM.			
Dubai International Academic City*	www.diacedu.com	Educación superior	TECOM – Dubai Creative Clusters Authority (DCCA)
Observaciones: Zona franca orientada al sector educativo. Numerosas escuelas y universidades internacionales se encuentran instaladas en ella. Fue creada en 2007. Pertenece al Grupo TECOM.			
Dubai Knowledge Park*	www.dkp.ae	Institutos y academias internacionales, servicios académicos, centros de dirección y gestión empresarial, centros de entrenamiento profesional, servicios de e-aprendizaje, centros de I+D	TECOM – Dubai Creative Clusters Authority (DCCA)
Observaciones: Zona franca orientada a la gestión de Recursos Humanos. Fue creada en 2003. Pertenece al Grupo TECOM.			

Dubai Science Park*	www.dsp.ae	Investigación biotecnológica, centros de educación y formación sanitaria, industria biotecnológica	TECOM – Dubai Creative Clusters Authority (DCCA)
Observaciones: Zona franca orientada al sector científico. Pertenece al Grupo TECOM.			
Dubai Design District*	www.dubaidesigndistrict.com	Arte, moda, lujo, arquitectura, ingeniería, consultoría	TECOM – Dubai Creative Clusters Authority (DCCA)
Observaciones: Zona franca orientada a sectores creativos. Se ofrece un ecosistema que favorece el desarrollo de actividades creativas. Está muy focalizada en el avance de Dubái como una Smart City, con unas instalaciones precursoras en el ámbito. Fue creada en 2013. Pertenece al Grupo TECOM.			
Dubai Wholesale City*	www.dubaiwholesalecity.ae	Venta al por mayor de alimentos, tejidos y prendas, madera, muebles y decoración, coches y sus componentes, aplicaciones y electrónica, materiales de construcción, y equipamientos y maquinaria.	TECOM – Dubai Creative Clusters Authority (DCCA)
Observaciones: Zona franca que funciona como <i>hub</i> logístico para las empresas de los sectores mencionados, uniendo compradores y vendedores internacionales. Pertenece al Grupo TECOM.			

Dubái (resto)

Zona Franca	Página web	Especialización	Autoridad
Dubai Airport Freezone	www.dafz.ae	No especializada	Dubai Airport Free Zone Authority (DAFZA)
Observaciones: Zona franca ubicada en el Aeropuerto Internacional de Dubai. Fue creada en 1996.			
Dubai Healthcare City*	www.dhcc.ae	Hospitales, clínicas, centros de educación y formación sanitaria, comercio de materiales y equipamiento médico	Dubai Healthcare City Authority (DHCA)
Observaciones: Zona franca orientada al sector sanitario. Hay numerosos hospitales instalados en ella. Fue creada en 2002.			
Dubai International Financial Centre (DIFC)*	www.difc.ae	Servicios bancarios (bancos de inversión, banca corporativa, banca privada), mercados de capital (acciones, instrumentos de deuda, cotización de materias primas), gestión de activos y registro de fondos, reaseguros, servicios financieros islámicos, operaciones de “back office”	Dubai International Financial Centre Authority

Observaciones: Zona financiera de Dubai. Tiene su propio sistema jurídico, con juzgado propio. Es también un centro internacional de arbitraje.			
Business Park*	www.dwc.ae	Servicios logísticos y de aviación	Dubai World Central
Observaciones: Business Park es la zona franca de Dubai South. Dentro de esta zona franca se encuentran el Logistic & Cargo District y el Aviation District.			
Dubai Maritime City*	www.dubaimaritimecity.ae	Servicios marítimos, gestión de servicios marítimos, marketing y publicidad de productos marítimos, centros de investigación y educación marítima, diseño y fabricación de barcos	Dubai Maritime City Authority (DMCA)
Observaciones: Está previsto que DMCA gestione, centralice y unifique la gestión de todo el sector marítimo de Dubái. Dubai Maritime City estará dividida en seis zonas: centro marítimo, zona industrial, barrio académico, distrito marino, zona residencial y área de oficinas. Existe actualmente un acuerdo marco con la zona franca de DMCC (Dubai Multi Commodities Centre) para que las empresas que lo deseen se establezcan en esa zona franca pero con la licencia emitida por la Dubai Maritime City Authority (DMCA).			
		Operaciones bursátiles y correduría de metales y piedras preciosas y productos finalizados, cortado y pulido de gemas, laboratorios de gemas, cortado y pulido de gemas, investigación de gemas, centros de formación en relación con metales y piedras	Dubai Multi Commodities

Dubai Multi Commodities Centre*	www.dmcc.ae	preciosas. En la práctica acoge a empresas de todo tipo.	Centre Authority
Observaciones: Zona franca creada en 2002, es actualmente la mayor de EAU con más de 10.000 empresas instaladas.			
Dubai Silicon Oasis*	www.dsoa.ae	Micro-electrónica y opto-electrónica, manufactura de semiconductores, manufactura de sistemas electrónicos, sistemas de prueba de productos electrónicos	Dubai Silicon Oasis Authority
Observaciones: Zona franca propiedad del Gobierno, orientada al desarrollo tecnológico			
International Humanitarian City	www.ihc.ae	Agencias de ayuda humanitaria y ONGs	International Humanitarian City Authority
Observaciones: International Humanitarian City es cliente de Dubai Wholesale City, a quienes alquila el terreno en el que se encuentra ubicado.			
Jebel Ali Free Zone	www.jafza.ae	Importaciones-exportaciones, fabricación, procesamiento, montaje, embalaje, distribución, almacenamiento,	Jebel Ali Free Zone Authority (JAFZA)

		logística	
Observaciones: Zona franca creada en 1985, con más de 7.000 empresas instaladas en la actualidad.			
One Central*	www.onecentral.ae	Sectores comerciales, hoteles y restauración	Dubai World Trade Centre (DWTC)
Observaciones: Proyecto de zona franca para aunar negocios y entretenimiento, situada al lado del Dubai International Convention and Exhibition Center donde se realizan la mayoría de ferias importantes en el país.			

Ajman

Zona Franca	Página web	Especialización	Autoridad
Ajman Free Zone	http://www.afz.gov.ae/	No especializada	Ajman Free Zone Authority (AFZA)
Observaciones: Zona franca creada en 1985.			

Fujairah

Zona Franca	Página web	Especialización	Autoridad
Fujairah Free Zone	www.fujairahfreezone.com	No especializada	Fujairah Free Zone Authority
Observaciones: La empresa "Creative Zone" ofrece servicios en esta zona franca, brindando a sus clientes la posibilidad de utilizar oficinas en Dubai estando registrados en la zona franca de Fujairah.			

Ras Al Khaimah

Zona Franca	Página web	Especialización	Autoridad
RAK Free Trade Zone	www.rakftz.com	Importaciones-exportaciones, manufacturación, procesamiento, embalaje, distribución, almacenamiento, logística, provisión de servicios	RAK Free Trade Zone Authority
Observaciones: Zona franca creada en el año 2000. Más de 8.000 empresas se encuentran establecidas en ella.			
RAK Maritime City	www.uaefreezones.com/ rakmaritimecity.html	No especializada	RAK Maritime City Authority
Observaciones: Esta zona franca se encuentra en una fase temprana de desarrollo.			

Sharjah

Zona Franca	Página web	Especialización	Autoridad
Hamriyah Free Zone	www.hfza.ae	No especializada	Hamriyah Free Zone Authority
Observaciones: Zona franca creada en 1995.			
Sharjah International Airport Free Zone	www.saif-zone.com	Importaciones-exportaciones, manufacturación, procesamiento, Embalaje, distribución, almacenamiento, logística, provisión de servicios	Sharjah International Airport Free Zone Authority
Observaciones: Zona franca ubicada en el Aeropuerto Internacional de Sharjah. Fue creada en 2003.			

*: Zonas francas sometidas al impuesto del 5% (VAT) desde el 1 de Enero de 2018 según la Decisión del Consejo de Ministros Nº (59) de 2017.

2) Selección de la estructura corporativa:

A continuación se muestran las cuatro opciones principales y sus características. La FZCO suele ser la forma de establecimiento elegida por la mayoría de empresas ya que en ellas la responsabilidad es limitada. Se apuntan las condiciones y requisitos que, por norma general, son solicitados en la mayoría de los casos, pero éstos varían según la zona franca elegida.

Free Zone Company (FZCO o FZ-LLC):

- Mínimo 2 socios, máximo 5 (persona física o jurídica).
- Con personalidad jurídica propia y responsabilidad limitada.
- Capital mínimo: 50.000 – 2.500.000 AED (13.624USD a 681.199USD). Este capital no quedaría bloqueado por la autoridad de la zona franca, sino que la empresa podría disponer de él libremente una vez que se emita la licencia. Una vez que se emite la aprobación inicial, la empresa debe abrir una cuenta bancaria en EAU y depositar el capital en ella. En ese momento el banco emite una *Proof of Capital* y congela el capital hasta que se emite la licencia.
- Los costes y tasas para esta estructura van desde los 92.000 AED el primer año a los 50.000 AED en los años siguientes.
- La documentación requerida variará si los socios son personas físicas o jurídicas.

a) Persona física:

- *Curriculum Vitae* y copia de pasaporte de los socios, representante legal y equipo directivo.
- Copia de las firmas del representante legal y equipo directivo.
- Copia del pasaporte del Representante Legal.
- Certificado bancario en el que se indique que la empresa dispone del capital mínimo exigido.
- Copia de pasaporte y muestra de las firmas del Representante Legal/Equipo Directivo.
- Poder otorgado al Representante Legal (*power of attorney*).

- *Business plan* o plan de negocios.

b) Persona jurídica:

- Certificado de registro de la empresa española/certificado de *good standing* (de vigencia) de la empresa.
- Escritura de constitución de la empresa.
- Documento elaborado por el consejo de administración de la empresa que indique que quieren establecer una FZCO y el nombramiento del Representante legal (necesario otorgar un poder) y Directores.
- *Business plan*.

Procedimiento de creación de una FZCO:

1. Reserva del nombre comercial de la empresa.
2. Aprobación inicial.
3. Aprobación del *Business Plan*.
4. Resolución y certificado.
5. Escritura de constitución de la empresa.
6. Aprobación del contrato de arrendamiento.
7. Presentación y obtención de la licencia.
8. Obtención del visado de residencia y del *Emirates ID* de los trabajadores de la empresa.

Free Zone Establishment (FZE):

- Requiere únicamente 1 socio (persona física o jurídica).
- Personalidad jurídica propia y responsabilidad ilimitada.
- Capital mínimo: 50.000 – 300.000 AED (13.624USD a 81.744USD) Este capital no quedaría bloqueado por la autoridad de la zona franca, sino que la empresa podría disponer de él libremente. Una vez que se emite la aprobación inicial, la empresa debe abrir una cuenta bancaria y depositar el capital. En ese momento el banco emite un *Proof Of capital* y congela el capital hasta que se emite la licencia.
- La documentación requerida es similar a la de la FZCO.
- Algunas de las zonas francas (sobre todo las de los emiratos del norte, como Fujairah y Ras Al Khaimah) ofrecen otro tipo de FZE denominados *Virtual Office* o *Flexi-Desk*. Ésta es actualmente la opción menos costosa para obtener una licencia comercial o de servicios ya que no exige el alquiler de un espacio. El coste suele oscilar entre los 19.700-24.600 AED (la mitad del coste normal de establecimiento) y el número de visados están limitados a 2 (válido durante 3 años).

Sucursal o Branch:

- No requiere capital mínimo.
- Mismas implicaciones que la *branch* fuera de zona franca al no tener personalidad jurídica propia independiente.
- Algunos de los documentos requeridos son:
- Solicitud de inscripción (copia de pasaportes de socios y directores + CV).
- *Business plan*.
- Certificado de *good standing* (de vigencia) de la empresa matriz.
- Copia de la escritura de constitución y los estatutos.
- Resolución del Consejo de Administración solicitando establecer una sucursal. Se debe garantizar el compromiso financiero de la *branch* y nombrar a un representante legal/gerente.
- Copia de la licencia / certificado de registro / certificado de incorporación.
- Poder notarial del representante legal / gerente.
- Copia del pasaporte del representante legal / gerente.
- Estados de las cuentas bancarias de la matriz de los últimos tres meses.

Todos los documentos anteriores deben estar legalizados.

Off-shore Company:

Éste es un servicio ofrecido por algunas zonas francas. Se trata de una forma de establecimiento flexible, rápida y económica dirigida a empresas que busquen confidencialidad, rapidez y operar en terceros países.

Una de las principales ventajas de esta forma de establecimiento es la agilidad de registro y obtención de licencia. El registro se hace el mismo día que se entrega la documentación requerida. El coste aproximado para el primer año se estima en unos 7.500 AED.

Las principales características son las siguientes:

- Mínimo 2 socios, máximo 5 (tanto personas físicas como jurídicas).
- No requiere capital mínimo.
- Sólo puede operar fuera de EAU (sectores de banca y seguros no pueden optar a esta forma).
- No requiere oficina física en la zona franca.
- Puede abrir y gestionar cuentas bancarias en bancos de EAU.
- Acceso a la banca anónima.

- No se pueden obtener permisos de residencia si no tiene oficina física.
- Puede llevar a cabo inversiones dentro y fuera de EAU, así como poseer propiedades inmobiliarias dentro del país.
- Repatriación del 100% de beneficios.
- Principales documentos requeridos:
 - Copias de los pasaportes de los socios y directores.
 - Carta de estado de la cuenta bancaria de cada uno de los socios.
 - Confirmación de la dirección de residencia de los socios.

3) Selección del tipo de licencia en las zonas francas

Después de haber registrado la empresa en la zona franca, se puede proceder a la obtención de una licencia. Normalmente, las licencias son válidas por un año, al final del cual tienen que ser renovadas. En algunos casos es posible obtener una licencia por tres años.

Hay varios tipos de licencia, se podrían agrupar en tres grandes tipos:

1. General Trading

2. Industrial

3. Services

1. General Trading

Permite importar, exportar, reexportar, distribuir y almacenar todos los productos autorizados por la propia zona franca. Permite escoger más de siete actividades dentro del mismo grupo.

Un caso particular sería la licencia de *Trading*: Permite importar, exportar, reexportar, distribuir y almacenar productos detallados en la licencia. Las actividades están clasificadas por grupos y, normalmente, se pueden escoger un máximo de siete actividades dentro del mismo grupo.

2. Industrial

Importación de materias primas, fabricación, transformación, montaje, embalaje y exportación de productos terminados.

Un caso particular sería la licencia de *Industrial national* (muy pocas zonas la ofrecen). Diseñada para empresas manufactureras, dónde un porcentaje del capital sea propiedad de una empresa del CCG. Además, el valor añadido de la producción en la zona franca debe ser superior o igual

al 40%. Bajo este tipo de licencia la empresa tendría una situación similar a una empresa local *onshore* o *mainland*.

3. Services

Permite realizar los servicios detallados en la licencia. Consultoría de gestión, finanzas, inversiones, asuntos legales, relaciones laborales, economía (incluyendo estudios de viabilidad), desarrollo industrial y comercialización, entre otros.

Otras licencias particulares serían por ejemplo: *logistic, educational, aviation* o *specific trading licence*. Con carácter general se requiere la siguiente documentación:

- Solicitud de licencia debidamente cumplimentada.
- *No Objection Certificate* (NOC) de la EHS (*Environment, Safe and Healthy*).
- Pasaportes y documentación del personal.
- Resumen del proyecto.
- En el caso de una empresa extranjera establecida en EAU, una no objeción del agente local.
- Certificado de registro de la empresa inversora, autenticado por un notario y la Embajada de EAU en España.
- Estatutos de la empresa inversora, autenticados por un notario y la Embajada de EAU en España.

Además, hay que pagar unas tasas por registro de la empresa, por la licencia que se escoja y por el alquiler de los servicios a emplear de la zona franca; y realizar varios depósitos de seguridad (por mantenimiento de la propiedad, por riesgo de salud pública, por pago de la renta, entre otros).

Gestión del componente local:

A pesar de que el componente local ya no es necesario para ejercer una actividad fuera de la *free zone*, para la mayoría de los sectores, en el caso de las empresas que deseen establecerse en los EAU y cuya actividad esté sujeta a las exigencias del componente local, o quieran contar con un socio local, tendrán que tener en cuenta dos consideraciones:

- a) Nivel de representación e influencia.
- b) Implicación en la actividad diaria.

El nivel de representación que se desea que tenga el componente local y la influencia (real o supuesta), que puede tener en caso de que surja algún problema en el desarrollo de la actividad empresarial.

Existen miembros de las familias gobernantes, altos cargos en activo o no de la administración, familiares de los principales grupos empresariales del país que pueden proporcionar el componente local y “resolver problemas”.

Obviamente cuanto mayor sea el nivel de representación mayor es el coste de sus servicios por lo que el nivel de representación del socio local dependerá de los recursos económicos de la empresa que se desee establecer. En cualquier caso, llegar a estas personas no es fácil y cualquiera que se auto- presente como tal es posible que sea un fraude, por lo que es necesario extremar precauciones ante los auto- denominados “jeques” o “familiares cercanos de jeques”.

En cuanto a la implicación o no en la actividad diaria del componente local podemos hablar:

- Del típico socio durmiente (*sleeping partner*), que sólo cobra una comisión fija todos los años.
- O puede ser un socio activo, que puede ofrecerse a abrir mercados, a conseguir contactos y proyectos y participar en la actividad diaria. En este último caso exigirá una proporción de los beneficios más elevada.

Cualquiera de los dos casos tiene sus ventajas e inconvenientes teóricos:

- El socio durmiente no interfiere en la actividad diaria pero no soluciona problemas, que antes o después aparecen.
- En cambio, el socio activo sabe que tiene poder e interfiere, puede tener una agenda propia y suponer un coste elevado, pero debería ser capaz de solucionar problemas y generar negocio.

La experiencia acumulada con emiratés implicados estratégicamente en la actividad diaria de la empresa por lo general (siempre hay excepciones) no es positiva. Los consultores locales recomiendan habitualmente a las empresas que se establezcan únicamente con recursos propios y manteniendo la independencia de la gestión.

En cualquier caso, siempre existe la posibilidad de llegar a acuerdos puntuales para proyectos específicos. Conviene tener presente que en caso de disputa el emiratí puede poner en valor su condición de local ante las autoridades correspondientes.

Joint venture:

La *Joint Venture* tenía su propio marco legal en la derogada *Federal Law No. 8 of 1984*, donde la definía su artículo 56 como una asociación entre partes que carecía de personalidad jurídica, y en la cual la actividad se llevaba a cabo por una de las partes en nombre del citado acuerdo, respondiendo ambas partes solidariamente de las obligaciones de *la Joint Venture*.

Con la *Federal Law No. 2 of 2015 on Commercial Companies*, la figura de la *Joint Venture* ha sido suprimida, lo que supone un obstáculo para que las empresas constituyan este tipo de asociación. En la práctica, se invita a las empresas a constituir sociedades *ad hoc* para cada proyecto que quieran llevar a cabo.

5.5. PROPIEDAD INDUSTRIAL

La inversión extranjera se ha convertido en un importante motor de crecimiento económico en los Emiratos Árabes Unidos. El Gobierno, consciente de ello, con el objetivo de seguir atrayendo este tipo de inversiones intenta que la protección de la propiedad intelectual e industrial cumpla con los mejores estándares internacionales.

EAU reconoce los derechos de propiedad intelectual en un formato muy similar al sistema del Reino Unido; es miembro de la Organización Mundial del Comercio (OMC) desde 1996 y firmante, entre otros, de los siguientes Tratados Internacionales:

- Acuerdo de la OMC sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC o TRIPS, por sus siglas en inglés). Entró en vigor en 1996 y EAU lo firmó en 2004.
- Convenio que establece la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (WIPO, por sus siglas en inglés). Entró en vigor en 1974.
- Tratado de Cooperación en materia de Patentes (*Patent Cooperation Treaty*, PCT). Entró en vigor en 1999.
- Convenio de París para la Protección de la Propiedad Industrial. Entró en vigor en 1996.

En el marco federal, las principales leyes que regulan la Propiedad Intelectual son:

- *Federal Law No. 17 of 2009 on the Protection of New Plant Varieties (2010).*
- *Federal Law No. 31 of 2006 Pertaining to the Industrial Regulation and Protection of Patents, Industrial Drawings, and Designs (2002).*
- *Federal Law No. 7 of 2002 Concerning Copyrights and Neighboring Rights (2002).*
- *Federal Law No. 37 of 1992 on Trademarks (as amended by Law No. 19 of 2000 and Law No. 8 of 2002) (1992).*

El Ministerio de Economía es la autoridad federal encargada de desarrollar las leyes de propiedad intelectual y es el punto de contacto entre el Gobierno de EAU y la WIPO. Divide sus competencias sobre derechos de propiedad intelectual en tres departamentos:

- *Trade Mark Department:* para el registro de marcas.
- *International Center for Patent Registration:* registro de patentes.
- *Copy Right Department:* para registrar y proteger los derechos de autor.

El Ministerio de Justicia es el responsable de hacer cumplir las leyes relacionadas con la propiedad intelectual a nivel federal cuando se le remiten casos de este ámbito por parte de los juzgados locales.

Trademarks o Registro de Marcas

Las marcas quedan protegidas bajo la *Federal Law No. 37 of 1992 Concerning Trademarks* y sus enmiendas posteriores No. 19/2000 y No. 8/2002. En su artículo 2 podemos encontrar la definición de marca registrada, así como, que elementos no son susceptibles de ser registrados de acuerdo con su artículo 3, como por ejemplo símbolos de media luna o de cruz roja, así como otros similares que contengan caracteres religiosos.

Aunque la protección de los diferentes tipos de marcas comerciales difiere de un país a otro según las disposiciones aplicables de las leyes locales, no hay que olvidar que EAU, como miembro de la Organización Mundial de Comercio (OMC) está obligado a reconocer y respetar determinados acuerdos en materia de Propiedad Intelectual (*Related Aspects of Intellectual Property Rights*).

Según el artículo 6, tendrán derecho a registrar sus marcas:

1. Los nacionales del Estado, ya sean personas físicas o jurídicas, que realicen actividades comerciales, industriales, artesanales o de servicios.

2. No nacionales, ya sean personas físicas o jurídicas, que realicen en el Estado, cualquier actividad comercial, industrial, artesanal o de servicio.
3. No nacionales, sean personas físicas o jurídicas, que realicen actividades comerciales, industriales, artesanales o de servicios en cualquier país que trate con el Estado según el principio de reciprocidad.
4. Personas jurídicas públicas.

Para registrar una marca comercial, el interesado puede realizar una solicitud en línea a través de la página del Ministerio de Economía. Los documentos básicos requeridos para registrar la marca son:

- Logotipo de la marca.
- Una copia de la licencia comercial.
- Poder legal.
- Documento de prioridad.
- Copia de pasaporte.

En más detalle, el **proceso de registro** de una marca sería el siguiente:

A) Solicitud de registro

Para registrar una marca en EAU tendremos que dirigirnos a la Trademark Section dentro del Ministerio de Economía de EAU. La documentación requerida sería la siguiente:

1. Rellenar el formulario de solicitud en árabe o inglés. La información solicitada será:
 - a) Nombre, dirección, estatus legal del solicitante.
 - b) Descripción de los bienes o servicios ligados a la marca junto con la clasificación internacional de éstos. La descripción debe ser concisa y clara ya que de otro modo la solicitud puede ser rechazada.
 - c) Dirección en EAU para el envío de la correspondencia pertinente.
 - d) Dirección de las personas a las que se les ha otorgado poder para llevar a cabo el proceso (representante legal o agente comercial).
2. Poder notarial en el caso de que el proceso lo lleve a cabo el representante legal o el agente comercial de la empresa. Si este poder ha sido otorgado en España, tiene que estar legalizado por la Embajada de EAU en España y posteriormente sellado por el Ministerio de Asuntos Exteriores de EAU.

B) Examen de la solicitud y aprobación preliminar

El Ministerio de Economía examinará la solicitud (en un plazo de 30 días) y emitirá un informe en el que especificará si se requiere más información o si existe alguna limitación o condición para llevar a cabo el proceso.

Los requerimientos que solicite el Ministerio pueden ser aceptados por el solicitante o bien recurridos ante el Comité de Marcas del Ministerio (*Trademark Committee*). Por cada objeción o examen se cobrará una tasa. En caso de que se desee apelar la decisión del Comité de Marcas, tendría que acudir a los tribunales civiles.

C) Aprobación definitiva y registro

Una vez está aprobado el registro por parte del Ministerio, se publica en el *UAE Trademark Journal*, así como en dos periódicos árabes de tirada local a expensas del solicitante.

A partir de este momento, terceras partes pueden formular alegaciones dentro de un plazo de 30 días mediante la presentación de una objeción por escrito al Ministerio o enviando una carta certificada o correo electrónico. Estas alegaciones tienen 15 días para ser notificadas por el Ministerio y deberán ser contestadas por el solicitante en los 30 días siguientes a su recepción. El Ministerio será el encargado de resolver.

Cualquier persona interesada puede presentar, ante el Comité, una queja contra la decisión del Ministerio dentro de los quince días a partir de su notificación. Puede apelar contra la decisión del Comité ante el tribunal civil competente dentro de los 30 días siguientes desde la fecha de notificación de la decisión.

El registro definitivo tiene una validez de 10 años en todos los emiratos desde el día que se presentó su solicitud y es renovable por periodos consecutivos de otros 10 años. La solicitud de renovación y pago de tasas correspondiente se realizará durante el último año de validez del registro. En caso de retrasarse el pago durante ese último año, se concederá un período de gracia adicional de tres meses para poder hacer frente a dicho pago.

Al propietario de la marca se le dará un certificado con el número de registro de la marca, la fecha de solicitud y registro, el nombre comercial, la nacionalidad y el lugar de residencia, la copia de la marca, la descripción de los productos, bienes o servicios que ofrece la marca y el número y fecha del derecho de prioridad internacional.

Según el artículo 22, una marca puede ser anulada por cualquier parte interesada que sea capaz de mostrar que en efecto dicha marca no ha sido empleada durante cinco años consecutivos.

Las **sanciones** se encuentran reguladas en los artículos 37 a 41 de la citada ley, pudiendo llegar a penas de prisión y/o multas superiores a 5000 AED. Algunas conductas penadas son:

- Uso ilegal y/o no autorizado de una marca registrada por un tercero.
- Uso deliberado de una marca falsificada.
- La comercialización, promoción, exhibición o posesión de productos falsificados.
- La prestación de servicios bajo una imitación o marca falsificada.
- El uso de una marca perteneciente a determinadas categorías de marcas no registrables.

La Ley de Marcas no contiene ninguna cláusula relativa a las importaciones paralelas o a la extinción nacional o internacional de derechos. Sin embargo, el propietario de una marca, mediante un contrato escrito validado por un notario, puede conceder a cualquier persona una licencia para hacer uso de su marca. Una licencia no tiene efecto en terceras partes a menos que haya sido registrada y publicada en el Registro Oficial.

Completar todo el proceso de registro de una marca, en caso de no haber interrupciones, podría comprender entre tres y seis meses. No obstante, dependiendo de las objeciones y alegaciones que se produzcan, el proceso podría alargarse.

Registro de patentes

La *Federal Law No. 17 of 2002*, enmendada posteriormente por la *Federal Law No. 31 of 2006* establece el marco de protección y regula el registro de patentes y diseños industriales en Emiratos árabes Unidos.

La protección de patentes en EAU se concede a invenciones útiles y novedosas. Se requiere que la novedad sea absoluta, a nivel global. La duración de la protección de las patentes es de 20 años a partir de la fecha en que se cumplimentó la solicitud de registro de la patente, mientras que la de los diseños industriales es de 10 años,

La Ley de Patentes y Diseños Industriales extiende la protección a las innovaciones en todos los campos de la tecnología, incluyendo los productos farmacéuticos y agroquímicos, y abarca tanto los productos como los procesos.

No obstante, quedan excluidos del registro de patentes y certificados de utilidad los siguientes campos:

- a. Investigación y variedades de plantas y especies animales, o métodos biológicos de reproducción de plantas o animales con la excepción de los métodos microbiológicos y sus productos.
- b. Métodos de diagnóstico, tratamientos y operaciones quirúrgicas requeridas para humanos y animales.
- c. Principios científicos, descubrimientos y teorías, así como métodos matemáticos.
- d. Planes, reglas o métodos seguidos para realizar actos comerciales o practicar actividades o juegos mentales puros.
- e. Invenciones cuya publicación o explotación conducen a la violación y perturbación de las políticas públicas o la moral.
- f. Inventos relacionados con la defensa nacional e inventos que pueden infringir el orden público y la moralidad.

Vías de registro

Fundamentalmente hay dos vías para el registro y protección de patentes en EAU:

- a) una vía nacional/federal desde el *International Centre for Patent Registration* (ICPR) dependiente del Ministerio de Economía
- b) una vía en el ámbito del Consejo de Cooperación del Golfo a través de la *Patent Office of the Cooperation Council for the Arab States of the Gulf* (con sede en Riad) que, una vez concedida, protegería el proceso o producto patentado en los seis países del CCG (Baréin, Kuwait, Omán, Arabia Saudí, Catar y EAU).

Este segundo sistema de patentes no forma parte del *Patent Cooperation Treaty* y no es signatario del Convenio de París. Sin embargo, la GCC Patent Office respeta las reglas de prioridad de este último tratado (Paris Convention Priority Right) y todos los estados miembros del CCG también forman parte del PCT.

Proceso de registro

A) Solicitud de registro

Las solicitudes de registro de patentes en EAU pueden realizarse en línea a través de la página del Ministerio de Economía, la documentación se presentará tanto en inglés como en árabe y deberá acompañar, entre otros, los siguientes documentos:

- Poder notarial debidamente legalizado por el Consulado de los Emiratos árabes Unidos en España.
- Certificado del Registro Mercantil o de la escritura de constitución –si el solicitante es la empresa– debidamente legalizado por el Consulado de los Emiratos árabes Unidos en España.
- Una copia de las especificaciones, reivindicaciones y los dibujos (si los hubiera) en relación con la invención.
- Escritura de cesión firmada por el inventor, certificada por un notario y legalizada por el Consulado de los Emiratos árabes Unidos en España, si el solicitante no es el inventor.
- Una copia certificada de la solicitud donde se indique la fecha de presentación, el número y el país si la solicitud debe ser presentada con una reivindicación de prioridad.
- Los documentos requeridos pueden ser presentados dentro de los 90 días siguientes a la fecha en que se cumplimentó la solicitud de registro de la patente.

B) Examen

Aceptada la solicitud de registro de la patente, se realizará un examen en profundidad de la invención. Dicha evaluación la realizará la KIPO (Korean Intellectual Property Office) como resultado del convenio de colaboración firmado entre esta agencia y la Oficina de Patentes de EAU. Debido a la cartera de pedidos para el examen sustantivo de las solicitudes, el plazo de examen se puede prolongar entre uno y dos años. La Oficina de Patentes requerirá al solicitante pagar las tasas correspondientes al examen sustantivo en el momento en que se produzca dicho examen.

La solicitud se examina a la luz de criterios como el grado de innovación o novedad y la utilidad del producto o proceso. Al solicitante se le concederán generalmente entre dos y tres oportunidades para responder a las objeciones del examinador y modificar la solicitud para superar estas objeciones. Las solicitudes de registro de una patente son procesadas tanto en inglés como en árabe y, por lo tanto, todas las enmiendas realizadas a dicha solicitud para sufragar las posibles objeciones del examinador deben presentarse también en inglés y árabe. Finalizado el examen, la Oficina de Patentes de EAU aceptará o rechazará la solicitud. Las solicitudes rechazadas pueden ser apeladas ante el comité competente del Ministerio de Economía en un plazo de 60 días.

C) Registro

Si la Oficina de Patentes de Emiratos árabes Unidos accede a otorgar una patente, se requerirá al solicitante que prepare el material de la publicación, así como el pago de las tasas de publicación en el registro correspondiente.

Tras la publicación existe un período de 60 días dentro de los cuales terceras partes tienen la oportunidad de oponerse a la concesión de la patente. Si no se presenta oposición alguna en el plazo estipulado, se concederá la patente y la Oficina de Patentes de EAU emitirá un certificado de registro que acredite la concesión de la misma. Concedida la patente, ésta tendrá un periodo de validez de 20 años a contar desde la fecha en que se cumplimentó la solicitud de registro, y le dará al titular el derecho de exclusión y/o explotación de la invención en todo el territorio de EAU.

D) Mantenimiento

A fin de mantener la validez de la concesión de la patente en EAU, se debe abonar una cuota anual hasta la finalización del período de concesión.

La explotación de la invención podrá concederse de manera obligatoria –a través de una licencia obligatoria- a una tercera parte interesada si se demuestra que la patente no ha sido utilizada por el solicitante inicial (o una tercera parte autorizada por el solicitante) durante los tres años siguientes a la fecha de concesión.

Asimismo, las licencias obligatorias podrían concederse si la explotación de la patente se interrumpe durante dos años consecutivos o si el propietario de la misma se niega a otorgar la licencia de esta voluntariamente bajo un contrato. Para conseguir una licencia obligatoria, el solicitante debe probar que ha intentado obtener la licencia del propietario de la patente en condiciones razonables.

Copyright o Derechos de Autor

Los derechos de autor se encuentran regulados por la *Federal Law No. 32 of 2006* que enmienda la *Federal Law No. 7 on Copyrights and Related Rights*. Además, los EAU también forman parte del Convenio de Berna desde julio 2004.

De conformidad con su artículo 2, tanto el autor como cualesquiera de los titulares derechos conexos con éste pueden solicitar el registro y protección de obra literaria, artística y científica de cualquier valor, tipo, propósito o forma de expresión.

La protección de estos derechos será de por vida para el autor más 50 años después de su muerte, o 50 años a partir de la fecha de publicación en casos de obras cinematográficas, obras de organismos corporativos y obras publicadas por primera vez después de la muerte del autor.

La ley se reserva el derecho de permitir la reproducción de obras protegibles mediante fotocopias sin obtener el permiso del autor por parte de bibliotecas públicas, centros de documentación no comerciales e instituciones educativas, culturales y científicas, siempre que el número de 50 copias reproducidas se limite a sus necesidades y no vayan en detrimento de los intereses del autor.

Las infracciones de los derechos de autor también se encuentran penadas con prisión y/o multa.

En cuanto al proceso de registro también se puede realizar mediante solicitud en línea a través de la página del Ministerio de Economía. La duración estimada es de 1 a 2 día bajo pago de tasas.

6. SISTEMA FISCAL

6.1. MARCO LEGAL

EAU tiene un régimen fiscal atractivo para la inversión extranjera, que impone una baja presión fiscal para empresas y personas.

6.2. PRINCIPALES IMPUESTOS

Debido a la caída de ingresos por los bajos precios del petróleo, el FMI ha recomendado a los países del CCG el establecimiento de un sistema impositivo más desarrollado.

Impuestos directos: En el actual régimen fiscal en EAU no existe apenas imposición directa a través de los siguientes impuestos:

- Impuesto sobre la renta de las personas físicas.
- Impuesto sobre ganancias de capital.
- Impuesto sobre el patrimonio.
- Impuesto sobre sociedades.

En cuanto al impuesto sobre sociedades, este es de reciente creación, por lo que están dando tiempo a las empresas a la adaptación de sus finanzas a las nuevas reglas; por el momento, no habrá una estricta exigencia de cumplimiento de la normativa.

El tipo impositivo estándar sobre los beneficios será del 9%. Sin embargo, el tipo impositivo para los beneficios imponibles de hasta 375.000 AED será del 0%. Esta medida está pensada para fomentar las pequeñas empresas y las nuevas empresas de la región.

Todavía no se han definido tipos impositivos progresivos. Sin embargo, esto puede cambiar en el futuro. Dicho esto, el tipo del impuesto de sociedades de los EAU comenzará siendo uno de los más competitivos a nivel mundial

Impuestos indirectos: A partir de 2018 se empezaron a implementar el IVA y otros impuestos indirectos sobre el consumo de determinados bienes:

- La Federal Law No. (7) of 2017 on Tax Procedures, que establece los fundamentos básicos del sistema impositivo en EAU, tanto para los impuestos señalados como para otros que se decidan crear en el futuro.

<https://www.mof.gov.ae/En/lawsAndPolitics/govLaws/Documents/Tax%20Procedures%20Law.pdf>

- La *Federal Decree-Law No. (7) of 2017 on Excise Tax*, publicada el 17 de agosto de 2017 y que establece unos impuestos especiales (excise tax o excise duty) del 100% para el alcohol y las bebidas energéticas y del 50% para las azucaradas . Entrará en vigor a finales de 2017.

<https://www.mof.gov.ae/En/lawsAndPolitics/govLaws/Documents/Federal%20Decree-Law%20No.7%20of%202017%20on%20Excise%20Tax.pdf>

- La *Federal Decree-Law No. (8) of 2017 on Value Added Tax y Cabinet Decision No. (52) of 2017 on the Executive Regulations of the Federal Decree-Law No (8) of 2017 on Value Added Tax*.

<https://www.mof.gov.ae/En/lawsAndPolitics/govLaws/Documents/VAT%20Decree-Law%20No.%20%288%29%20of%202017%20-%20English.pdf>

Existen determinadas tasas municipales, por ejemplo, la municipalidad de Dubái cobra una tasa a las rentas que generan los bienes inmuebles. Están sujetos a este impuesto los arrendatarios de inmuebles destinados a:

- Uso residencial: 5% de la renta anual
- Uso comercial: 10 % de la renta anual

Los emiratos establecen algunas tasas por ejemplo el *Service tax* para servicios en **hoteles** o sobre el **consumo de alcohol**.

Existen numerosas tasas por servicios administrativos.

Existen recargos que recaudan las municipalidades sobre facturas de hoteles y restaurantes. Los tipos aplicables van desde el 10% (Dubái) al 15% (Abu Dabi). Igualmente se aplican recargos sobre los montos de los contratos de alquiler, que en el caso de Dubái son del 5% para uso residencial y del 10% para uso comercial. En 2014, el Gobierno del Emirato de Dubái, introdujo la denominada “tasa de turista”, con la que grava la reserva de cada habitación de hotel en función de la categoría del hotel.

Cabe mencionar también las multas, las cuales no son propiamente un impuesto, pero suponen una fuente importante de ingresos públicos. En EAU existe un sistema eficiente de cobro de multas por infracciones de diverso tipo, incumplimiento de un plazo en la entrega de un documento, multas de tráfico, entre otros.

6.3. CONVENIO DE DOBLE IMPOSICIÓN

Existe un **Convenio para evitar la Doble Imposición (CDI)** con EAU que entró en vigor en 2007. El convenio tiene una particularidad y es que sólo se aplica a los nacionales de EAU, sean personas físicas o a entidades con personalidad jurídica para operar en el país, y no a todos los residentes fiscales. Es decir, no se aplica a los nacionales españoles residentes en EAU.

El CDI y su correspondiente acuerdo de intercambio de información fiscal proporciona estabilidad a las empresas españolas establecidas al garantizar que EAU no es considerado un paraíso fiscal. Se pueden acoger al CDI los establecimientos permanentes, ya sean sociedades Limited Liability Companies, sociedades en zonas francas o sucursales. En su artículo 3 e) el CDI define que el término «sociedad» significa cualquier persona jurídica o cualquier entidad que se considere persona jurídica a efectos impositivos. La sucursal, a pesar de ser un establecimiento permanente sin personalidad jurídica propia, a efectos de esta definición y a los del propio convenio sí se consideraría "sociedad". De hecho, es factible obtener un certificado de residencia fiscal de EAU con una sucursal.

Por otra parte, de cara a la tributación en España habrá que atenerse a lo que establezca la ley del impuesto de sociedades. Actualmente de acuerdo con el art. 21 si se cumplen las condiciones que establece la ley es posible repatriar dividendos o participaciones de dividendos de entidades establecidas en el extranjero exentos de impuestos. En el caso de las sucursales habría que consolidar y luego desagregar para determinar los beneficios exentos de impuestos.

El 24 de mayo de 2008, con ocasión de la Visita de Estado de SM el Rey, se firmó un **Memorandum of Understanding (MoU) para constituir una Comisión Mixta de Asuntos Económicos**, que desde entonces se ha reunido en cuatro ocasiones: abril de 2010 (Madrid); mayo de 2013 (Abu Dhabi); 16 y 17 de marzo de 2015 (Madrid y Granada) y 23 de octubre de 2017 (Dubái). La quinta sesión de la Comisión Mixta está pendiente de celebración, pero a raíz de la visita de la Ministra de Industria, Comercio y Turismo en febrero de 2022, se propuso la creación de un Grupo de Trabajo entre OFECOMES y las Autoridades Emiratíes para la preparación de la Comisión Mixta. Dicho Grupo de Trabajo se reunió el 26 de octubre de 2022 y se acordaron varias áreas de colaboración entre ambos países.

El pasado 2 de febrero de 2022, su Alteza el Jeque Mohammed bin Rashid Al Maktoum y D. Pedro Sánchez asistieron a la firma de varios acuerdos y **Memorandos de Entendimiento (MdE) para**

mejorar la cooperación en diversas áreas, incluyendo la industria, la tecnología, el cambio climático, la educación, la salud y la seguridad de la información.

Entre los acuerdos figuraba un MdE para promover la colaboración, que fue firmado por Ohood bint Khalfan Al Roumi, Secretaria de Estado para el Desarrollo del Gobierno y el Futuro, y José Manuel Albares Bueno, Ministro de Asuntos Exteriores, Unión Europea y Cooperación de España. Sarah bint Yousif Al Amiri, secretaria de Estado de Tecnologías Avanzadas, y María Reyes Maroto Illera, ministra española de Industria, Comercio y Turismo, firmaron también un **memorando de entendimiento sobre cooperación en el ámbito de la industria y las tecnologías avanzadas**.

La Ministra de Cambio Climático y Medio Ambiente, Mariam bint Mohammed Almheiri, y José Manuel Albares Bueno firmaron otro **Memorando de Entendimiento sobre acción climática**.

El Ministro de Asuntos Exteriores, Unión Europea y Cooperación de España también firmó varios acuerdos que incluían un **Memorando de Entendimiento sobre educación superior**, firmado por Hussain bin Ibrahim Al Hammadi, Ministro de Educación; un **Memorando de Entendimiento en el ámbito de la salud** y una declaración conjunta de intenciones, ambos firmados por Abdul Rahman bin Mohammad bin Nasser Al Owais, Ministro de Sanidad y Prevención; un anexo a un **Memorando de Entendimiento firmado sobre el programa de profesores visitantes para la enseñanza del español**, firmado por Jameela bint Salem Al Muheiri, Secretaria de Estado de Educación Pública; y un **Memorando de Entendimiento sobre ciberseguridad**, firmado por el Dr. Mohammed Hamad Al- Kuwaiti, Presidente del Consejo de Ciberseguridad.

Otro **MdE entre el Gobierno español y Mubadala Investment** fue firmado por Homaïd Al Shimmari, Deputy Group CEO y Chief Corporate & Human Capital Officer de Mubadala Investment Company.

7. FINANCIACIÓN

7.1. SISTEMA BANCARIO

Tras la crisis financiera del 2008 se adoptaron varias medidas para garantizar la solidez del sistema, el Banco Central garantizó todos los depósitos bancarios durante tres años y proporcionó una línea de liquidez. El Ministerio de Hacienda y el Gobierno de Abu Dhabi inyectaron liquidez en forma de depósitos y capital. Se ha reforzado el cumplimiento de los Acuerdos de Capital de Basilea. Además, desde 2010 se han adoptado medidas que, en ocasiones, van más allá de Basilea y que intentan evitar que se vuelva a producir una crisis financiera. Entre ellas destacan: el coeficiente de suficiencia de capital mínimo del 12%, la moratoria con respecto a la concesión de nuevas licencias a bancos comerciales, la limitación del número de sucursales permitidas a los bancos extranjeros con licencia (sólo ocho) o la necesidad de constituir reservas tras 90 días desde el impago, entre otros. Ha habido algunas fusiones y adquisiciones, de entre las que destaca la del ENBD en 2008 fruto de la fusión del Banco de los Emiratos y el Banco Nacional de Dubái (NBD). El 1 de abril de 2017 se fusionaron el National Bank of Abu Dhabi (NBAD) y el First Gulf Bank (FGB), dando lugar al First Abu Dhabi Bank. En mayo de 2019, el Abu Dhabi Commercial Bank se fusionó con el Union National Bank y la entidad combinada adquirió Al Hilal Bank, con el fin de completar la transacción legalmente conforme a las normas islámicas. La nueva entidad mantuvo la denominación del primero de ellos y se convirtió en el tercer banco de EAU, con unos activos valorados en 109.603 millones de euros. El Dubai Islamic Bank fue el último en sumarse a la ola de fusiones y adquisiciones, cuando adquirió por completo el Noor Bank en enero de 2021.

Según el Banco Central de EAU (CBUAE, en sus siglas en inglés), el número de bancos comerciales autorizados en EAU era de 61 a finales del primer cuarto de 2023, de los cuales 22 eran bancos nacionales (incluido un banco de inversión) y 39 bancos extranjeros (incluidos 10 bancos mayoristas). Además, el aumento de la digitalización de la banca provocó un descenso en las sucursales de los bancos nacionales hasta alcanzar las 494 a finales de marzo de 2023, sin embargo, el número de empleados de los bancos que operan en EAU aumentó marginalmente en 47 trabajadores en comparación con el año anterior, alcanzando los 33.491 empleados. Dentro del sistema bancario emiratí, la banca islámica supuso el 17,8% del total de los activos bancarios en 2021, con un valor de 24.115,06 millones de euros.

A finales del primer trimestre de 2023, los activos totales de los bancos que operan en EAU aumentaron un 2,6% (intertrimestral), alcanzando los 941.200 millones de AED. Durante marzo

de 2022 y marzo de 2023, los activos totales de los bancos que operan en EAU aumentaron un 12,8% (interanual).

El crédito bruto aumentó un 0,9% (intertrimestral), alcanzando los 474.000 millones a finales de marzo de 2023. En términos anuales, el crédito bruto aumentó un 3,5%.

Para una población cercana a los 10 millones de habitantes, la imposibilidad de generar crecimiento orgánico a corto y medio plazo ha impulsado una corriente de fusiones y adquisiciones que está inclinando al sector hacia una fase de consolidación. Los bancos extranjeros también están regulados por el Banco Central del que deben obtener una licencia, y desde 2010 sólo pueden abrir ocho sucursales como máximo. Tienen trato nacional y las mismas exigencias de capital que los bancos locales: un capital mínimo desembolsado de 40 millones de dirhams (10,45 millones de euros) o del 10% de los activos en el país ponderados por riesgo si esta cantidad es mayor que la primera. Sin embargo, existe una discriminación en materia fiscal ya que están sujetos a un impuesto del 20% sobre los beneficios, algo que no se aplica a los bancos nacionales.

El CBUAE está emprendiendo actualmente medidas de transformación digital para mejorar el sistema financiero y la infraestructura digital (sector Fintech) asociada con el fin de facilitar la innovación y mejorar la competitividad de EAU, identificando varias iniciativas para implementar en 2022-2023 (algunas de las cuales ya están en marcha). Entre ellas, se exponen las más importantes a continuación:

- **Proyecto mBridge:** creación de una moneda digital de varios bancos centrales (CBDC, por sus siglas en inglés) - junto con la Autoridad Monetaria y el Centro de Innovación del Banco de Pagos Internacionales de Hong Kong, el Banco de Tailandia y el instituto de Moneda Digital del Banco Popular de China- con el fin de abordar los puntos problemáticos de los pagos transfronterizos convencionales. En 2021, los socios desarrollaron la plataforma mBridge Trail, demostrando una mejora sustancial en el procesamiento de las transferencias de fondos transfronterizas, pasando de una media de 3 a 5 días a casi tiempo real, así como una reducción significativa de los costes de procesamiento y de transacción.
- **Estrategia de Finanzas Abiertas:** el CBUAE ha desarrollado esta estrategia para garantizar un entorno eficiente y seguro para la colaboración, la innovación financiera y de productos, la interoperabilidad y el intercambio de datos entre las instituciones financieras y los terceros proveedores autorizados (Third Party Providers, TPPs).

- **Infraestructura de la Nube de Servicios Financieros:** esta iniciativa pretende facilitar el desarrollo y el funcionamiento de una infraestructura en la nube y segura para apoyar el crecimiento y la innovación en el sector financiero, garantizando al mismo tiempo el cumplimiento de las mejores prácticas del sector y los requisitos de confidencialidad de datos aplicables.
- **Adopción de tecnologías habilitantes en las instituciones financieras:** el CBUAE, junto con la SCA[1], la DFSA[2] y la Autoridad Reguladora -denominadas colectivamente Autoridades de Supervisión- publicaron en octubre de 2021 unas directrices para las instituciones financieras que adopten tecnologías habilitadoras, con el fin de proporcionar un conjunto de principios y normas para las instituciones que desarrollen dichas innovaciones. Los principios clave son atender a los diferentes modelos operativos y de negocio, y a los servicios financieros ofrecidos por las organizaciones existentes en el sector, así como por los nuevos participantes.
- **Plataforma nacional de e-KYC (know your customer):** el CBUAE tiene previsto desarrollar esta plataforma (conozca a su cliente) para automatizar, agilizar y mejorar los procesos de incorporación de clientes y de diligencia debida en curso para las instituciones financieras y no financieras, y para mejorar la inclusión financiera.
- **Plataforma de financiación de las PYME:** dada la dificultad de obtener financiación para las PYME, el CBUAE ha trabajado con múltiples socios para desarrollar un modelo operativo para una plataforma de provisión de financiación que ponga en contacto a las PYME con los proveedores de financiación, para apoyar al sector de las PYME y acelerar el crecimiento económico.
- **SupTech y gestión de datos:** El CBUAE estableció su estrategia SupTech en 2021 para mejorar los procesos de concesión de licencias y supervisión, y cumplir con las normas y requisitos internacionales.

En marzo de 2023, había 72 oficinas de representación autorizadas de bancos e instituciones financieras extranjeros, entre los que están el Banco Sabadell, CaixaBank y BBVA. No pueden operar en el mercado local, pero prestan servicio corporativo a sus clientes españoles mediante sus contactos con la banca local.

Listado de bancos comerciales y oficinas de representación en EAU, ordenados por los diez primeros en el caso de la banca nacional:

Bancos

1. First Abu Dhabi Bank
2. Emirates NBD bank
3. Abu Dhabi Commercial Bank
4. Dubai Islamic Bank
5. Mashreq Bank
6. Abu Dhabi Islamic Bank
7. Commercial Bank of Dubai
8. Emirates Islamic Bank
9. Sharjah Islamic Bank
10. National Bank of Ras Al-Khaimah
11. Arab Bank for Inv.& Foreign Trade
12. Bank of Sharjah
13. United Arab Bank
14. InvestBank PLC
15. Commercial Bank International
16. National Bank of Fujairah
17. National Bank of UAQ
18. Dubai Bank
19. Noor Islamic Bank
20. Al Hilal Bank
21. Ajman Bank

1. National Bank of Bahrain
2. Rafidain Bank
3. Arab Bank PLC
4. Banque Misr
5. El Nilein Bank
6. National Bank of Oman S.A.O.G.
7. Credit Agricole – Corporate and Investment Bank
8. Bank of Baroda
9. BNP Paribas
10. Janata Bank Limited
11. HSBC Bank Middle East Limited
12. Arab African International Bank
13. Al Khaliji (France) S.A.
14. Al Ahli Bank of Kuwait
15. Habib Bank Ltd.
16. Habib Bank A.G. Zurich
17. Standard Chartered Bank
18. CitiBank N.A.
19. Bank Saderat Iran
20. Bank Meli Iran
21. Banque Banorient France
22. Natwest Markets PLC
23. United Bank Ltd.
24. Doha Bank
25. The Saudi National Bank
26. National Bank of Kuwait
27. BOK International Bank

OFICINAS DE REPRESENTACIÓN		
Abu Dhabi	Dubái	Sharjah
BNP Paribas Credit Suisse AG Gulf International Bank U.B.S. AG. The Bank of New York Mellon The Housing bank for Trade and Finance Amundi Unicredit bank AG Bank Al Falah Limited Liechtensteinische Landes Bank Ltd. Byblos Bank S.A.L. BHF Bank Aktiengesellschaft Bank - Audi SAL, Audi Saradar Group Unicon Bank of	Bank of Singapore Ltd. U.B.S. AG Philippine National Bank State Street Bank and Trust Company Clearstream Banking S.A.Wells Fargo Bank National Association Royal Bank of Canada Bank of Bahrain and Kuwait Union de Banques Arabes et Francaises Bank Muscat UTI International Private Ltd. Bank of Beirut SAL Natixis Banques	Doha Bank Canara Bank – India
India	Populaires	
Bank Julius Bear & Co. Ltd.	Coutts & Co. HSBC Bank	
Rothschild Europe	International Ltd.	
B.V.	FIL Investment	
Royal Bank of Scotland	International. Citigroup Global	
The Federal Bank	Markets Inc.	

Limited	HDFC Bank Ltd.	
Blom Bank	Korea Exchang	
Northern Trust	Bank	
Global Services	ICICI Bank Limited	
Ltd.	IndusInd Bank Ltd	
ICICI Bank Ltd.	Commercial	
BBAC – S.A.L.	International Bank	
Coutts & Company	(Egypt) S.A.E	
Banque Centrale	The Hongkong and	
Populaire	Shanghai Banking	
KFW IPEX – Bank	Corporation Limited	
Gmbh	Punjab National	
Banque Libano –	Bank	
Francaise S.A.L.	Antwerp Diamond	
Kotak Mahindra	Bank Asia Pacific	
International	Ltd.	
Limited	Andhra Bank	
Société Général	Arner Bank Ltd.	
Bank & Trust	Bank Julius Baer &	
(Middle East)	Co	
Credit Agricole	National Bank of	
(Suisse)	Egypt	
Parella Weinberg	First Rand Bank Ltd	
Partners Group LB	Lombard Odier &	
Bank Sarasin	Cie	
Alpen (ME)	BNP Paribas	
Limited	Pictet & Cie	
Mega International	Banquiers	
Commercial Bank	MCB Ltd.	
Ltd.	AXIS Bank Ltd	
AXIS Bank Ltd.	Banco do Brasil	
JP Morgan Chase	S.A.	
Bank National	Banque Pasche	

Association	S.A.	
Bank of America,	Corporation Bank	
National	Bank of India	
Association	State Bank of	
Bank of Montreal	Travancore	
Australia and New	International Bank	
ZealandBanking	of Azerbaijan	
Group Ltd. – ANZ	Falcon Private	
First Bank of	Bank Ltd.	
Nigeria Plc.	Kotak Mahindra	
BBVA SA	Bank	
Intesa Sanpaolo	Oriental Bank of	
Bank	Commerce – New	
BLC Bank S.A.L.	Delhi	
Pine Bridge	Banco Sabadell	
Investments Asia	Attijari Wafa BLC	
Limited	CIC – Credit	
Korea Develo`met	Industrial et	
Bank	Commercial	
First Energy Bank	Indian Overseas	
Investcorp Bank	Bank	
Banco Santander	Bank of China	
SA	Credit Agricole	
Sumitomo Mitsui	(Suisse) S.A.	
Banking	Orix Corporation	
Corporation	Bank Al Habib Ltd.	
IndusInd Bank Ltd.	Ecobank	
SAXO Bank	Trasnational	
	Incorporated	
	Banque Cantonale	
	de Geneve	
	Caja de Ahorros y	

	Pensiones De Barcelona “La Caixa” Allied Bank Ltd. SBI Funds Management Private Ltd. Bank of Philippine Islands. Liechtensteinische Landes Bank LtdNedbank Private Wealth Bank ABN Amro Bank N.V. Banque Privee Edmond De Rothschild SA Lloyds TSB Offshore Ltd. Swissquote Bank S.A. Housing Development Finance Corp. Ltd. Lebanon & Gulf S.A.L. Banco Popular Español S.A. Union Bancaire Privee	
--	---	--

Listado de banca corporativa (*Wholesale Banking*) en EAU a finales del año 2021:

- Industrial & Commercial Bank of China Deutsche Bank AG
- KEB Hana Bank Barclays Bank PLC Bank of China Limited Gulf International Bank MCB Bank Limited Intesa Sanpaolo S.P.A.
- Agricultural Bank of China Ltd. Bank Al Falah Limited

Emirates Investment Bank (PJSC) fue la única entidad incluida en el listado de los bancos de inversión en EAU a finales del año 2021.

El sistema financiero local superó los efectos de la crisis y los principales bancos locales están acudiendo a los mercados financieros internacionales con normalidad. Las medidas regulatorias ayudaron a que la banca tenga un adecuado nivel de solvencia y estén realizando una gestión del riesgo más prudente.

Cualquier persona física residente en EAU o cualquier persona jurídica nacional (*Limited Liability Company*, Sucursal o empresa en zona franca) tiene acceso a la financiación proporcionada por el sistema bancario.

Acceso a la financiación local: En la práctica, la falta de información accesible y fiable hace que la gestión del riesgo crediticio por parte de los bancos locales sea prudente y sólo otorguen crédito después de acumular experiencia con el cliente y siempre que aporte garantías (responsabilidad corporativa, garantías de terceros bancos o garantías hipotecarias). La discriminación entre bancos nacionales y extranjeros hace que el entorno no sea el más competitivo y que las condiciones financieras a que tienen acceso las empresas establecidas no sean las más favorables.

Al Etihad Credit Bureau es una compañía pública que tiene como objetivo mejorar la información financiera de las empresas y su historial pagador para realizar una mejor gestión del riesgo. Trabaja con instituciones financieras para recopilar datos del crédito de particulares y empresas. Aun así, por ejemplo, Coface, para poder prestar un servicio de seguros de crédito a la exportación por cuenta propia, ha tenido que crear su propio departamento de captación de información y análisis de riesgo.

7.2. MERCADOS FINANCIEROS

En EAU hay tres mercados de valores, todos de creación relativamente reciente. Dos dentro del territorio nacional: el Mercado Financiero de Dubái (DFM), la Bolsa de Valores de Abu Dabi (ADX) creados en el 2000; y el NASDAQ Dubai (anteriormente la Bolsa Financiera Internacional de Dubai (DIFX)) creado en el 2005 y que se encuentra en la zona franca del Centro Financiero Internacional de Dubai (DIFC)..

El Mercado Financiero de Dubai (DFM) y su capitalización bursátil correspondiente, alcanzó los 150.000 millones de euros en marzo de 2023. La capitalización bursátil del índice de precios medios de las acciones de la Bolsa de Valores de Abu Dhabi (ADX) alcanzó los 650.000 millones de euros en marzo de 2023.

La DFM es propietaria de dos tercios de las acciones del Nasdaq Dubai, que sirve de centro de negociación principalmente de futuros y emisiones de bonos. El país se incorporó al Índice MSCI de Mercados Emergentes en 2014, sin embargo, las bolsas adolecen de escasa liquidez, limitada participación minorista y disminución de los volúmenes de negociación. El Nasdaq Dubai cuenta con su propio regulador y permite que los valores sean negociados por inversores internacionales. En el año 2016 puso en marcha un mercado de futuros sobre acciones, el primero de EAU, ofreciendo a los inversores herramientas para la inversión y la protección del patrimonio, incluidas las coberturas y el apalancamiento. El Nasdaq Dubai sufrió un golpe a principios de 2020, cuando Dubai Ports World, una de las mayores empresas que cotizan en la bolsa, decidió hacerse privada. Esto perjudicó el ánimo de los inversores, haciendo que el número de valores cotizados en el Nasdaq Dubai se redujo a solo seis. Además de los tres principales mercados de valores, existen otros mercados como son la Bolsa de Oro y Materias Primas de Dubái (DGCX) donde se comercializan derivados financieros de esos productos, y la Bolsa Mercantil de Dubái (DME), que es un importante mercado de materias primas dedicado a los productos energéticos de la región.

El DFM y el ADX tienen una serie de limitaciones que los hacen poco atractivos para inversores y empresas no locales. Predominan las acciones de grupos empresariales locales o regionales. Por el contrario, el NASDAQ Dubai tiene como objetivo captar agentes financieros internacionales.

Los centros financieros existentes en EAU son DIFC (Dubai International Financial Centre) y el ADGM (Abu Dhabi Global Market), siendo el segundo el de más reciente creación. El DIFC fue creado en el año 2004 y, desde entonces, ha experimentado un crecimiento progresivo, llegando a registrar un número total de empresas activas de 4.949 en 2023. Del total de empresas registradas en el DIFC, 1.443 pertenecen al sector financiero y relacionadas con la innovación y dando trabajo a más de 39.140 empleados. Por su parte, ADGM comenzó a funcionar en el año 2016 y continúa desarrollándose. De hecho, dos fondos soberanos de Abu Dabi, la dirección de inversiones de Abu Dabi y Mubadala se han establecido allí.

Es importante remarcar las ventajas que otorgan dichos centros: tipo impositivo nulo sobre pérdidas y ganancias, 100% de propiedad del capital, ausencia de restricciones para repatriar divisas, capital y beneficios. Tienen su propio sistema judicial, así como un centro independiente de arbitraje al que se pueden someter diferencias. Esto genera un clima para inversores muy seguro y atractivo.

El Banco Central de EAU supervisa a los bancos y aseguradoras, aparte de los que operan en el Centro Financiero Internacional de Dubái (DIFC), que son supervisados por la Autoridad de Servicios Financieros de Dubái (DFSA), y el Mercado Global de Abu Dhabi (ADGM), que están regulados por la Autoridad Reguladora de Servicios Financieros (FSRA).

7.3. SECTOR DE SEGUROS

La contratación de seguros en EAU es una de las más altas de Oriente Medio, pero sigue siendo baja en comparación con los estándares mundiales, principalmente como resultado del escaso conocimiento de los productos de seguros. Según la Autoridad de Seguros, el regulador de EAU, las aseguradoras locales tenían una cuota del 60% del total de las primas, mientras que las empresas extranjeras tenían el 40% restante en marzo de 2023. El número de compañías de seguros registradas ante la autoridad son de 60, de las cuales 23 son empresas nacionales, 27 sucursales extranjeras y 10 son Takaful, en los cuales se incluyen las compañías de seguros que cumplen con la ley islámica o sharia.

Las diez principales aseguradoras nacionales de EAU son:

- Orient Insurance.
- Abu Dhabi National Insurance.
- Oman Insurance.
- Al Ain Ahlia Insurance.
- Islamic Arab Insurance Company.
- Emirates Insurance.
- Dubai Insurance.
- Al Buhaira National Insurance.
- Union Insurance.
- Takaful Emarat Insurance.

Las primas de no vida representaron el 75,5% de todas las primas emitidas en 2022, según la Autoridad de Seguros.

Las primas de “vida o seguro de personas y acumulación de fondos” aumentaron un 7,3% en el año 2022 respecto al año anterior, cifra que se ha recuperado frente a la caída del 10,1% en 2020, debido a la salida de expatriados del país durante el mismo año.

Una gran parte de las primas de los seguros no de vida está relacionada con los seguros de accidentes y daños para proyectos de construcción. El sector inmobiliario sigue sufriendo un exceso de oferta en Dubái como en Abu Dhabi, aunque ambos emiratos han reanudado algunos proyectos que quedaron en suspenso durante la crisis económica mundial de 2008-2009. También hubo un paréntesis en 2020 y gran parte de 2021 debido a la pandemia.

El gobierno de EAU proporciona un seguro médico a los emiratíes, pero no a los expatriados. El emirato de Abu Dhabi obligó a las empresas a contratar un seguro médico para sus empleados (tanto nacionales como expatriados) en 2006. Dubái ha introducido el mismo requisito, a partir de 2014. La Autoridad Sanitaria de Dubái estableció un plazo hasta mediados de 2016 para que las empresas inscriban a sus empleados y a las personas a su cargo en un plan de seguro médico. El plazo se amplió seis meses, pero desde el 1 de enero de 2017 está en vigor.

El aumento de la población, la buena marcha de la economía, las líneas de negocio obligatorias (en particular los seguros médicos y de automóviles) y la mejora del entorno regulatorio son los factores clave del crecimiento del sector de los seguros.

La Ley de Seguros Federal (Nº 6, de 2007) regula las condiciones para el establecimiento y funcionamiento de todas las empresas relacionadas con los seguros. En ese mismo año, también se creó un organismo regulador independiente en EAU para este sector, la Insurance Authority, integrada en el Ministerio de Economía, que tiene entre sus funciones: formular y emitir regulaciones para la industria de los seguros; aprobar y procesar las licencias para las compañías de seguros y corredores; determinar las políticas y procedimientos relacionados con los márgenes de solvencia, las políticas contables, reglas de inversión y normas de reaseguro; y la implementación de un código de conducta para la industria de seguros.

Según el regulador de EAU, el mercado de seguros del país se divide en estos grandes segmentos: seguros de propiedad y responsabilidad civil, seguros de salud y seguros de personas y acumulación de fondos. Las pólizas de seguros de salud aportan alrededor del 45% del total de las primas del sector, mientras que los seguros de vida suponen aproximadamente una quinta parte del total. Los seguros de automóvil y transporte representan un tercio del total de las primas de seguros de propiedad y responsabilidad civil, seguidos por los de incendio (22%), ingeniería, construcción y energía (16%) y marina y aviación (10%). Por su parte, las pólizas de vida individuales generan alrededor de tres cuartas partes del total de primas de seguros de personas y acumulación de fondos, seguidas de las pólizas colectivas (10%) y las rentas vitalicias y acumulación de fondos (10%).

Las empresas nacionales y sucursales extranjeras deben tener un mínimo de capital totalmente desembolsado de 100 millones de dirhams emiratíes (27 millones de dólares), y deben depositar, con un banco local, una garantía de 6 millones de AED para los seguros no de vida y 4 millones de AED para seguros de vida. Desde agosto de 2012, se exige a todas las compañías de seguros llevar a cabo las ramas de vida y no vida por separado. Todos los activos y riesgos en EAU deben estar asegurados en el país por una empresa registrada en EAU; puede ser una empresa nacional, una sucursal local de una empresa extranjera o una agencia. La participación extranjera máxima de compañías de seguros nacionales permitida es del 25%, mientras que la participación extranjera de compañías de seguro internacionales es del 49%, tras la reforma establecida por la Resolución del Gabinete nº 16 de 2017. Para prestar servicios de reaseguro no se requiere una presencia comercial y las compañías de seguros de EAU pueden re-asegurar sus riesgos de los mercados internacionales de reaseguros. Los agentes de seguro deben de ser ciudadanos de EAU. Por último, cabe resaltar que las aseguradoras, a diferencia de la banca, no están sujetas en EAU a tributación alguna.

En 2019, la Insurance Authority ha limitado el tope de comisión a 4.5%, en comparación con el 10% anterior sobre las inversiones de suma global y planes contractuales a plazo. Además, a partir de ahora, la autoridad debe aprobar previa comercialización los seguros de vida, y de capita. Los brokers deben registrarse como productores de seguros. Por último, la Autoridad emitió la Resolución nº 33 de julio de 2019 para la creación de Comités para la Solución y Resolución de Disputas de Seguros.

Algunos bancos han establecido alianzas con aseguradoras para ofrecer servicios de seguros y cobertura a clientes y empleados. Por ejemplo, en 2012 el Banco Nacional de Abu Dhabi, en asociación con la Compañía Nacional de Seguros de Abu Dhabi, anunció que ofrecería un seguro de vida gratuito a sus empleados con salarios más bajos. Este tipo de ofertas aumentaron el conocimiento de los seguros de vida, pero siguen siendo poco comunes. En 2016, Ajman Bank firmó un acuerdo con Takaful Emarat para la prestación de servicios de seguros a los clientes del primero. MetLife, una aseguradora de vida con sede en Estados Unidos, anunció un acuerdo de “banca seguros” de diez años con el Banco Nacional de Ras Al-Khaimah en diciembre de 2020.

8. LEGISLACIÓN LABORAL

8.1. RELACIONES LABORALES

El marco legal laboral de EAU viene establecido por la Ley Federal Nº 8 de 1980 (modificada posteriormente por las *Federal Laws* Nº25/1981, Nº15/1985, Nº12/1986, Nº 14/1999 y el *Federal Decree* Nº 08/2007 del 13 de noviembre de 2007). Esta ley impone ciertos estándares en aspectos relacionados con la resolución de contratos, seguridad laboral, horario y vacaciones, entre otros.

En base al artículo 3, **esta ley se aplica a todos los empleados de EAU, ya sean nacionales o expatriados**, con la excepción de:

- Trabajadores del sector público (Gobierno Federal , gobierno local, municipalidades, instituciones públicas y trabajadores implicados en proyectos llevados a cabo por el Gobierno Federal y local)
- Miembros del cuerpo de policía y fuerzas armadas.
- Personal doméstico.
- Agricultores y ganaderos.

En 2015 se promulgaron tres decretos ministeriales, entrando en vigor el 1 de enero de 2016, que buscaban mejorar la situación de los trabajadores frente a los empleadores:

- ***Ministerial Decree (764) of 2015 on Ministry of Labour - approved Standard Employment Contracts***: Por medio de este decreto, el empleador debe presentar al trabajador una carta de oferta aprobada por el Ministerio de Recursos Humanos y Emiratización antes de la firma del contrato. Las condiciones en ambos deben ser iguales, salvo que los cambios en el contrato sean en beneficio del trabajador.
- ***Minister of Labour's Decree (765) of 2015 on Rules and Conditions for the Termination of Employment Relations***: Este decreto clarifica las condiciones en las que un contrato puede ser terminado. Entre otros aspectos, se establece un periodo de preaviso para la terminación de un contrato de entre 1 y 3 meses.
- ***Ministerial Decree (766) of 2015 on Rules and Conditions for granting a permit to a worker for employment by a new employer***: Mediante este decreto se suaviza la prohibición de trabajar para una nueva empresa tras la finalización de un contrato con otra. Se establecen ciertas condiciones bajo las cuales la prohibición no aplica.

En el caso de tratarse de una empresa establecida en zona franca, según indica la ley, los trabajadores quedarían sujetos a la regulación federal aunque en algunas de las zonas francas más importantes como Jebel Ali, DIFC o Dubai Internacional Airport FZ existen particularidades y normativa propia.

En EAU, entre el empleador y el empleado extranjero se establece una relación que va más allá de las obligaciones de una relación laboral. El empleador debe responsabilizarse o “esponsorizar” al trabajador ante las autoridades locales. Esta relación tiene numerosas implicaciones a tener en cuenta, como, por ejemplo, en el caso de que un empleado tuviese problemas con la justicia, sería el empleador quien debería cubrir los gastos legales.

El proceso de contratación:

Las empresas establecidas en EAU deben gestionar el visado de trabajo y residencia de sus trabajadores, lo que se denomina “esponsorizar” o patrocinar. Esponsorizar implica ser responsable de todos los trámites que requiere el proceso. Las gestiones para los trabajadores de empresas establecidas en zona franca son realizadas por la misma autoridad franca, no a instancias de la empresa.

De esta manera, el proceso de contratación y su complejidad dependerá en gran medida de dónde se establezca la empresa, dentro o fuera de zona franca. La normativa y los procesos pueden cambiar, por lo que se dan algunas indicaciones:

1) Fuera de zona franca

Una empresa establecida fuera de zona franca (tanto en forma de sucursal/oficina de representación como de filial) es la responsable de gestionar la residencia de sus trabajadores y debe asumir los costes que el procedimiento genere. Así mismo, debe cancelar el visado y la residencia cuando la relación laboral se extinga.

Hay dos gestiones a realizar para la contratación de un trabajador:

a) *Department of Naturalisation and Residency – Establishment Card*

Se debe obtener la primera *Establishment Card* del *Naturalization and Residency Department* (el análogo al Departamento de Inmigración, en Dubái es el DRND). Esta tarjeta permite llevar a

cabo trámites relacionados con la obtención de visados de residencia para los trabajadores expatriados.

Se requerirá la siguiente documentación:

- Formulario de solicitud.
- Copia de la licencia comercial.
- Copia del listado de socios en el caso de una LLC (documento expedido por el

Department of Economic Development).

- Autorizaciones ante notario de los solicitantes.
- Mapa de localización de la oficina así como los números de teléfono de la oficina.
- Copia del contrato de arrendamiento.
- Copias de los pasaportes de los firmantes y del director.
-

b) Ministry of Human Resources and Emiratization - Establishment Card

Una vez obtenida la primera *Establishment Card* a través del *Naturalization and Residency Department*, hará falta otra *Establishment Card*, esta vez facilitada por el Ministerio de Recursos Humanos y Emiratización (*Ministry of Human Resources and Emiratization*). Esta tarjeta es similar a la anterior, con la diferencia de que permite a la empresa llevar a cabo trámites con el Ministerio de Recursos Humanos y Emiratización, el cual debe aprobar todas las solicitudes para contratar trabajadores extranjeros.

La documentación requerida es la siguiente:

Formulario de solicitud.

- Copia de la licencia comercial (la original debe presentarse).
- Copia de los pasaportes de los socios de la empresa.
- Copia del libro de familia.
- Documento con los nombres de los propietarios si estos no figuran en la licencia, enmendado por el *Economic Department*.
- Copia de la escritura de constitución.
- Acuerdo de asociación acreditada por el Ministerio de Economía en el caso de tratarse de una filial (LLC).

Una vez se obtienen las dos *establishment cards*, la empresa ya puede contratar y facilitar el permiso de residencia a los trabajadores extranjeros. Los procedimientos pueden ser complicados y alargarse en el tiempo, además, dependen en gran medida del grado de cualificación del puesto. El coste medio de contratación de un empleado extranjero rondaría los 10.000 AED (2.700 USD) incluyendo todas las tasas, garantías bancarias y depósitos.

2) Dentro de zona franca

En este caso el proceso sería más sencillo, ya que es la propia zona franca la que tramita la residencia a los trabajadores de las empresas establecidas en ella en nombre de las mismas y, de esta manera, se encarga de todos los trámites con la Administración, en este caso, el *Naturalization and Residency Department*. El número de visados que ofrecen las zonas francas a cada empresa suele estar limitado, normalmente depende del número de m² de la oficina.

En el caso de que la empresa se instale en una zona franca de forma virtual (*Virtual-Office*) el número de visados está limitado a 1 o 2. Se ha de tener en cuenta que a partir de cinco trabajadores es obligatorio disponer de oficina física en la zona franca.

Emiratización:

La emiratización es una iniciativa del gobierno federal que tiene como objetivo **aumentar la contratación de emiratíes tanto en el sector público como privado**. En el sector público la presencia de empleados nacionales es muy elevada. De hecho, para determinados puestos el trabajador sólo puede ser de EAU, como por ejemplo para los abogados que tengan que efender casos en los tribunales.

Sin embargo, en el sector privado predominan los extranjeros como empleadores y como empleados. Para intentar incorporar locales a las empresas el gobierno estableció “cuotas”, que según la normativa de emiratización N° 259/1 de 2004, obligan a todas las empresas establecidas en EAU (excepto en zonas francas) a tener contratados un mínimo de emiratíes en plantilla, el cual no puede ser inferior al 4% anual. Este porcentaje puede variar según el sector de la empresa. En el caso del sector bancario, se exige mantener un mínimo del 15% de trabajadores emiratíes en plantilla. En el sector seguros, este porcentaje no puede ser inferior al 5%. Previsiblemente, esta política irá a más, siendo muestra de ello el cambio de nombre del Ministerio de Trabajo, que pasó en 2016 a llamarse Ministerio de Recursos Humanos y Emiratización.

De hecho, se han creado recientemente unos equipos de reclutadores, cuya función es promover la contratación de nacionales en las empresas del sector privado. Las autoridades quieren que poco a poco haya un mayor número de emiratíes en estas empresas, ya que, por ejemplo, el año pasado en Abu Dhabi únicamente el 5,8% de la población activa trabajaba en este sector. Ahora bien, esto no será una tarea fácil ya que muchas veces estas personas no tienen un buen nivel de inglés. Además, hay casos donde las condiciones económicas no les satisfacen, a pesar de estar en línea con el mercado. Esto refleja el claro intento del gobierno local por priorizar la contratación de nacionales antes que trabajadores extranjeros.

El contrato laboral:

La única información requerida por ley que debe estar especificada en el contrato de trabajo es la siguiente:

- Salario.
- Fecha de la firma del contrato.
- Fecha de inicio de vigencia del contrato.
- Naturaleza del contrato (temporal, fijo o periodo de prueba).
- Naturaleza del trabajo (cargo y definición del puesto).
- Duración del contrato (en caso de ser contrato en periodo de prueba o temporal).
- Localización del lugar del trabajo.

La oficina de empleo del Ministerio de Recursos Humanos y Emiratización de EAU dispone de formularios de contrato estándar, en árabe y en inglés, en los cuales, tanto la empresa como el empleado, sólo deben rellenar las casillas en blanco. Sin embargo, no es obligatorio para las partes utilizar estos contratos estándar. En su lugar, pueden redactar y presentar el contrato con otro formato, siempre y cuando haya una copia en árabe y no contenga disposiciones contrarias a la ley federal.

Existen básicamente dos tipos de contratos: temporal e indefinido. Las peculiaridades que presentan cada uno son las siguientes:

1) Contrato temporal:

- Debe figurar una fecha de inicio y una de finalización.
- No puede exceder de 4 años. No obstante, es renovable por un tiempo igual o inferior siempre y cuando ambas partes estén de acuerdo.

- Si el empleador resolviera el contrato por causa injustificada (no estipulada en la Ley) tendrá que compensar al empleado. La compensación estipulada será la menor de las siguientes cantidades, a no ser que el contrato estipule lo contrario:

1. Tres meses de salario (base).
2. El salario equivalente a los meses que restan para finalizar el contrato.

- Si el contrato lo resuelve el empleado por razones no estipuladas en la ley, éste deberá compensar al empleador por la pérdida derivada de esta cancelación. La cantidad pagada será la menor de las siguientes cantidades, a no ser que en el contrato estipule lo contrario:

1. Un mes y medio de salario (base).
2. El salario equivalente a lo que resta para finalizar el contrato.

2) Contrato fijo:

- Debe figurar una fecha de inicio pero no de finalización.

- El contrato se considerará fijo o ilimitado en los siguientes casos:

1. Cuando se trate de un contrato verbal.
2. Cuando no tenga un período de duración especificado.
3. Cuando fuera por un periodo especificado de duración pero las partes siguen actuando bajo las mismas condiciones una vez el contrato ha expirado, sin ningún otro contrato escrito que tenga una fecha de finalización.
4. Cuando la finalidad del contrato es terminar un proyecto concreto durante un tiempo indeterminado.
5. Cuando sea renovable por naturaleza y el contrato continúe después de que el proyecto para el que se firmó finalice.

- En caso de resolución de contrato por parte del empleador, el empleado tendrá derecho a lo siguiente:

1. Notificación con un mes de antelación. En caso de no producirse dicha notificación se compensará al empleado con un la cuantía equivalente a un mes de salario.
2. Compensación por despido injustificado, en el caso de que lo sea. Los tribunales estipularán cual es la compensación adecuada. Esta compensación no podrá exceder la cantidad de tres meses de salario (último salario cobrado).

3. Indemnización o *end of service gratuity* independiente del punto anterior. Si el trabajador renuncia al plan de retiro o esquema similar que tenga el empleador, habiendo cumplido ya más de un año de contrato, tendría derecho a percibir una indemnización de:

- 21 días por año trabajado por los primeros 5 años.
- 30 días por año trabajado por los siguientes.
- La indemnización total no puede superar la cuantía equivalente al salario de dos años.

Ambas fórmulas están sujetas a un periodo de prueba de una duración máxima de seis meses, durante el cual se puede romper la relación contractual sin notificación previa y no se le pagará ningún tipo de compensación. El periodo de prueba computará a la hora de calcular la indemnización tras la resolución del contrato.

Aún en el período de prueba, la empresa deberá cubrir los costes de repatriación en caso de resolución de contrato, a no ser que el empleado abandone el trabajo con causa injustificada. En ese caso, es el empleado quien tiene que cubrir dichos costes.

Jornada laboral y permisos

Horas trabajadas:

Según el Ministerio de Recursos Humanos y Emiraticización, el número máximo de horas trabajadas estipuladas por ley es de ocho por día, 48 horas a la semana. Sin embargo, para los trabajadores de los sectores de hostelería, comercios y vigilancia se incrementaría el número a nueve horas diarias. Además, la jornada laboral de estos sectores suele ser de sábado a jueves.

Vacaciones:

Según la ley, le corresponden al empleado un mínimo de días de vacaciones por año trabajado equivalente a:

- Dos días por mes trabajado si el empleado lleva más de 6 meses pero menos de 12 contratado.
- Treinta días naturales por año para los empleados que llevan más de un año contratados.

Sindicatos, huelgas:

La Ley federal laboral no permite las huelgas o fórmulas similares de reclamación. Además, la misma ley no reconoce tampoco el derecho de los trabajadores a organizarse y formar sindicatos. No obstante, las controversias y disputas entre el empleador y el empleado pueden ser

transferidas al Ministerio de Recursos Humanos y Emiraticación, el cual se esfuerza por resolver los asuntos asumiendo el rol de juez de lo laboral.

El país no ha ratificado los artículos 87 y 98 de las Convenciones de la Organización Internacional del Trabajo, referentes a los pactos laborales colectivos.

8.2. COSTE DEL TRABAJADOR PARA LA EMPRESA

No hay ninguna ley emitida por el Ministerio de Recursos Humanos y Emiraticación que estipule un salario mínimo interprofesional. No obstante, sí se establecen salarios mínimos para distintas categorías de cualificación: licenciados universitarios, técnicos y trabajadores, siempre y cuando acrediten haber recibido como mínimo educación secundaria.

Los salarios pueden ser pagados de forma mensual, semanal o diaria, y las partes podrán acordar mutuamente sobre la manera de pago al menos una vez. Además, los salarios pueden ser pagados desde EAU o desde otros lugares.

Aunque la ley estipula que los salarios deben ser pagados en moneda local (Dírham), en la práctica pueden ser pagados en cualquier moneda. No existe ninguna ley en EAU que restrinja la repatriación de estos salarios.

La cuantía del salario determina la posibilidad de gestionar la residencia de familiares y contratar empleados del hogar. Según el Departamento de Inmigración, un empleado con un salario inferior a

4.000 AED/mes (1.090 USD) no podrá proporcionar la residencia a su familia. Para poder tener un empleado del hogar el salario mínimo debe ser de 6.000 AED/mes.

8.3. ACTIVIDAD LABORAL DE EXTRANJEROS

Los extranjeros representan la mayoría de la fuerza laboral del país, existiendo un gran número de trabajadores cualificados de nacionalidad extranjera. Sin embargo, el país recibe también un enorme número de trabajadores no cualificados entre los que se cuentan más de 200.000 trabajadores del hogar, la mayoría procedentes del sur y sudeste asiático, y un número aún mayor de trabajadores para labores no cualificadas (sector de la construcción principalmente) procedentes en su mayoría del sur de Asia.

8.4. RÉGIMEN DE SEGURIDAD SOCIAL

El sistema de seguridad social de EAU sólo afecta a los emiratíes que trabajen tanto en el sector público como en el privado. La Ley de pensiones y seguridad social (*Federal Law N°7*) de 1999 estipula que, por cada trabajador emiratí empleado, la empresa deberá pagar a la seguridad social un 15% de su salario.

En el caso de la contratación de trabajadores expatriados el procedimiento es diferente. La empresa debe contratar para el trabajador un seguro médico privado -el cual es indispensable para la obtención de la residencia- pero no tiene que abonar ninguna cuantía a la seguridad social. Cada emirato tiene sus propias regulaciones:

- En Abu Dhabi, según la ley N°. 23 de 2005 (en vigor desde 2006), es obligatorio que las empresas provean a sus trabajadores y su familia (máximo mujer y tres hijos no mayores de 18 años) con un seguro médico, cuyas prestaciones dependerán básicamente del salario percibido.
- En el caso de Dubái, la Ley N°. 11 de 2013 establece que las empresas están obligadas a contratar el seguro médico a sus empleados (pero no a sus familias, a diferencia de Abu Dabi). Aunque la ley entró en vigor en enero de 2014, la prestación de la cobertura del seguro médico sólo será obligatoria para:
 1. Empresas con más de 1.000 empleados, desde el 31 de octubre de 2014.
 2. Empresas con 100 a 999 empleados, desde el 31 de julio de 2015.
 3. Empresas con menos de 100 empleados, desde el 30 de junio de 2016.
 4. Particulares que “esponsoricen” a trabajadores, como por ejemplo trabajadores domésticos, desde el 1 de enero de 2017.

La cobertura básica mínima que deben contratar las empresas/*sponsors* para sus trabajadores deberá ser de 500-700 AED por persona y año para los empleados que cobren menos de 4.000 AED/mes. En el caso de cobrar más, el espónsor es libre de decidir qué coberturas extras contrata partiendo de la cobertura básica.

La cobertura básica cubre:

- Servicios de emergencia
- Acceso a la atención primaria, a especialistas y atención a la maternidad.
- Pruebas médicas y procedimientos quirúrgicos.

9. INFORMACIÓN PRÁCTICA

9.1. COSTES DE ESTABLECIMIENTO

El catálogo de Costes de Establecimiento en EAU 2023 está disponible en el Portal Icx:

<https://www.icex.es/es/todos-nuestros-servicios/servicio-a-medida/simulador-costes-establecimiento/seleccion-ficha.html> .

CONSTITUCIÓN FILIAL	COSTES TÍPICOS
Aprobación del nombre de la compañía en el Department of Economic Development (DED)	<p>120 AED para la solicitud inicial (tarda un día). La reserva del nombre de la compañía costará 620 AED.</p> <p>En caso de que el nombre elegido sea extranjero el coste será de 2.000 AED, y 1.000 AED si el nombre está en árabe. Si se desea cambiar el nombre de la empresa habrá que pagar 500 AED adicionales. Hay que hacer declaración de actividad; nombre comercial; identidad de los socios y capitalización.</p>
Preparar, autenticar y aprobar las escrituras de la sociedad (Memorandum of Association)	<p>El coste de este trámite es variable. Dependerá del número de socios o el capital de la sociedad. El coste aproximado suele ser de 2.000 AED (On Shore) o de 3.000 (Off Shore), sin llegar a superar los 10.000 AED. Cada copia tendrá un coste aproximado de 5 AED (tarda aproximadamente un día</p>
Registro de la compañía en el Departamento de Desarrollo Económico correspondiente y obtención de la licencia de comercio	<p>La empresa tendrá que registrarse ante la autoridad competente del emirato donde vaya a establecerse. El <i>Department of Economic Development</i> (DED) es la autoridad en cada uno de los siete emiratos. La licencia tendrá que ser renovada anualmente.</p> <p>Dependerá del emirato en el que se registre la empresa. En Dubái el coste aproximado es de entre 20.000 AED - 40.000 AED. Se incluyen tasas</p> <p>como el 5% del valor de alquiler de la oficina, entre 1.000 AED y 3.000 AED en concepto de basuras y 480 AED por el mero registro</p>
Registro en la Cámara de Comercio del emirato correspondiente	<p>El registro es obligatorio y tarda 2 días. Las tasas en la Cámara de Comercio de Dubái varían entre los 700 y los</p>

	<p>2.500 AED dependiendo del tipo de licencia que se haya obtenido, la actividad de la empresa, el número de empleados o de si la empresa se encuentra dentro o fuera de una zona franca.</p>
Preparación de la oficina	<p>El registro deberá ser renovado anualmente.</p> <p>La oficina dispondrá de un rótulo comercial en inglés y en árabe, y será inspeccionada por la autoridad de incendios local. Coste de inspección: 1.000 AED</p>
Obtención de la tarjeta de establecimiento	<p>El propietario de la compañía o una persona autorizada tendrá que solicitar al Ministerio de Recursos Humanos y Emiraticización la tarjeta de establecimiento (establishment card) tras obtener la licencia de comercio.</p> <p>Entre 600 AED y 3.000 AED dependiendo de una serie de factores. Se puede encontrar más información en la página web del General Directorate of Residency and Foreign Affairs-Dubai.</p>
Servicio de traducción jurada/legalización documentaria	<p>No existe. Si se quiere presentar un documento legalizado desde España tendrá que presentarse en el Ministerio de Asuntos Exteriores español y sellarlo en la Embajada de EAU en España. El coste de un sello de la embajada de EAU para legalizar documentos notariales es variable. El precio medio oscila entre 200 y 250 AED.</p>
Servicio de asesoramiento jurídico	<p>2.500 AED/hora (tarifa básica), 2.500 AED/hora (promedio). Varía notablemente según el despacho de abogados. Existen desde despachos internacionales de primer nivel hasta despachos locales que están comenzando su actividad.</p>

Otros	<ul style="list-style-type: none"> - Hay que realizar un depósito bancario del capital social y obtener el certificado (tarda 3 días). - Obtención de auditores y obtener certificado de auditor. Cuesta unos 10.000 AED anuales, de los cuales 1.000 AED aproximadamente corresponden al certificado del auditor. Precio varía según el tipo de Firma de Auditoría. - Registrar a los empleados en el Ministerio de Recursos Humanos y Emiratización. <p>Registro en Seguridad Social: gratuito.</p>
-------	--

CONCEPTO	TIEMPO ESTIMADO DE LOS PROCESOS DE CONSTITUCIÓN DE UNA FILIAL
Registro de sociedades	15 días, pero depende de la autorización del Ministerio.
Alta de la actividad	No hay un procedimiento como tal de alta.
Total de los procesos	<p>54 - 150 días aproximadamente para todos los procedimientos de constitución.</p> <p>La publicación del registro por parte del Ministerio de Economía (Federal) puede llevar varios meses.</p>
<p>A menos que se mencione expresamente de otra manera, los costes de establecimiento están calculados bajo la forma legal de Limited Liability Company (LLC), similar a SL española, en Dubai.</p> <p>Fuentes: Department of Economic Development of Dubai (DED), Chamber of Commerce of Dubai, Doing Business in the UAE (Banco Mundial). El DED tiene en su página web un simulador en inglés del coste de la licencia: http://www.dubaided.gov.ae/English/eServices/default.aspx</p>	

CONSTITUCIÓN DE SUCURSAL	COSTES TÍPICOS
Registrarse en el Registro de Compañías Extranjeras del Ministerio de Economía	Éste es un paso previo no requerido en el caso de las filiales y que puede extenderse en el tiempo varios meses. Dependiendo de la actividad se puede requerir la aprobación de otras autoridades gubernamentales. Supondrá un coste variable de los procedimientos ministeriales y un coste en cuanto a la preparación de documentación solicitada.
Resto de costes de constitución	Iguales que en el caso de la filial, mismos pasos a completar con los mismos costes. Para ello, no obstante, tendremos que obtener las autorizaciones pertinentes antes mencionadas.
Pago anual a agente	Obligatorio. Este agente deberá ser una persona física o jurídica local que se encargará de los procedimientos burocráticos y registrales. Suele tener un sueldo fijo anual por sus servicios. Varía mucho dependiendo de la importancia del agente.
Gastos bancarios emisión garantía	Variable.

CONCEPTO	TIEMPO ESTIMADO DE LOS PROCESOS DE CONSTITUCIÓN DE UNA SUCURSAL
Registro de sociedades	Variable, depende de la autorización del Ministerio. En todo caso será más tiempo que en el supuesto de la LLC. Puede llevar desde varios meses a varios años.
Alta de la actividad	No existe.
Total de los procesos	Variable.
Fuentes: Department of Economic Development of Dubai (DED), Chamber of Commerce of Dubai.	

OTROS REGISTROS	COSTES TÍPICOS		TEMPO ESTIMADO DE LOS PROCESOS			
Registro de patentes	Entre 8.400 AED y 9.800 AED		3 - 8 años de protección).	(20	años	de
Registro de marca	6.000 AED - 12.000 AED	por categoría.	4 - 6 meses de validez).	(10	años	de
Registro de propiedad inmobiliaria	4% del valor de la propiedad.		Inmediato una vez entregada la documentación y efectuado el pago.			
Nombre comercial	3.500 AED - 5.000 AED, depende de la denominación social y de dónde se establezca la compañía.		6-8 meses de validez).	(10	años	de
Fuentes: Dubai Chamber of Commerce, UAE Ministry of Economy - Intellectual Property Protection Department (autoridad competente en materia de patentes y marcas).						

9.2. INFORMACIÓN GENERAL

La lengua oficial es el árabe, si bien la inmensa mayoría de los habitantes del país hablan también inglés, que a su vez es la “lengua franca” de una población proveniente de más de 190 países. También es el idioma en el que se realizan los negocios. Todas las señalizaciones y mensajes públicos del país están escritos en ambos idiomas.

El islam es la religión mayoritaria y la religión de todos los nacionales, si bien existe tolerancia hacia los creyentes de otras religiones que disponen de templos y lugares de oración. Después del islam destaca la comunidad hinduista y cristiana.

La moneda local es el dirham. Mantiene un tipo de cambio fijo con el dólar USA 3,67 dirham por USD. Los billetes de curso legal tienen los siguientes valores: 5, 10, 20, 50, 100, 200, 500 y 1.000 dirhams. Las únicas monedas de curso legal que circulan actualmente son las de 1, 0,50 y 0,25 dirham.

Los euros pueden cambiarse en la totalidad de los bancos y oficinas de cambio de divisas, al igual que los dólares EEUU, libras esterlinas y otras monedas de cotización oficial (los bancos y organismos oficiales cierran los viernes y los sábados). No suelen cobrarse comisiones de cambio por las operaciones con billetes de banco, sino que se utiliza el diferencial entre precio de compra y precio de venta.

El pago con tarjetas de crédito y débito está ampliamente aceptado en hoteles y establecimientos comerciales.

Para acceder al territorio de EAU como turista se necesita un visado, que es automático (se expide en frontera) para los nacionales de países de la UE, EE.UU., Canadá, países del Consejo de Cooperación del Golfo, Australia y Japón. Desde Mayo de 2015, el visado expedido tiene una validez de 90 días desde el momento de su concesión. Según la normativa, una vez expirados los 90 días, no se podría volver a EAU en los siguientes 3 meses. Las autoridades están siendo estrictas en el cumplimiento de los plazos.

Además, en 2022 entró en vigor el nuevo sistema de entradas en EAU por el que se aprueban nuevas modalidades de visa y se amplían modalidades anteriores. Dentro de las visa turista, se aprueba una visa de entrada múltiple válida por 5 años en la que se pueden pasar hasta 180 días al año en el país. Por otro lado, emprendedores e inversores pueden aplicar a una business visa sin necesidad de sponsor. Se conceden visas a trabajadores temporales, recién graduados que buscan trabajo, y a los familiares de trabajadores en Emiratos.

No hay ninguna formalidad de salida, siempre que el visado no haya expirado. El trabajador que tenga un visado de residencia ligado a una relación laboral debe proceder a cancelarlo y dispone de un mes para abandonar definitivamente el país desde ese momento.

Desde enero de 2022, la jornada semanal es de lunes (primer día de la semana) a viernes. Los sábados y domingos cierran la totalidad de las oficinas públicas, bancos, oficinas de empresas privadas y algunos establecimientos comerciales. La mayor parte del comercio, abre todos los días del año.

Hay festividades de carácter religioso sujetas al calendario lunar, por tanto, su inicio depende del avistamiento de la luna y se desplazan 11 días cada año. Con carácter orientativo, en 2023 éstas son las festividades previstas:

- 20 y 21 de abril, Eid Al Fitr (fin del ayuno de Ramadán, dos días).

- 29 y 30 de junio, Haj (peregrinaje a la Meca)
- 19 de julio, Hijri (Año Nuevo musulmán).
- 27 de septiembre, Mawlid (nacimiento del profeta)
- 1 de diciembre, día de los mártires
- Además, en el 2023 están anunciados los siguientes festivos:
 - de enero, Año Nuevo.
 - 1 de diciembre, Día de la Conmemoración (en honor a los caídos).
 - 2 de diciembre, Fiesta nacional y conmemoración de la independencia del Reino Unido

Las oficinas públicas en general abren desde las 7:30 u 8 de la mañana a 2:30 o 3 de la tarde, aunque de forma creciente se están subcontratando gestiones administrativas a empresas privadas mediante contratos de gestión, operando también por la tarde. Los bancos abren de 8:30 de la mañana a 2:30 de la tarde. Las empresas suelen abrir y cerrar sus oficinas desde las 8 de la mañana a las 6:30 de la tarde.

El comercio en general abre todo el día. Por ejemplo, los principales centros comerciales abren de 10 de la mañana a 11 de la noche entre semana y de 10 de la mañana a 12 de la noche los fines de semana.

No hay que tomar ninguna precaución médica en especial para viajar a los EAU. El clima de UAE es muy caluroso en verano, de mayo a octubre principalmente, por lo que es conveniente beber mucha agua para evitar la deshidratación.

Existen numerosos centros médicos privados de primer nivel atendidos por profesionales cualificados. Es conveniente tener un seguro médico privado que cubra los gastos ya que la medicina es costosa y sólo se acepta un paciente si tiene acreditada su capacidad de cubrir los gastos en los que incurra.

Seguridad

EAU es un país abierto y tolerante, pero conviene tener muy presente que su marco legal viene determinado por la Sharia o ley islámica. Es frecuente que miembros de la comunidad de expatriados o turistas de otras religiones olviden esta circunstancia y cometan por ignorancia delitos que atentan contra la ley islámica.

Dubai ha anunciado la creación de unos tribunales especiales para tratar los delitos cometidos por turistas, para que al menos sean juzgados rápidamente y abandonar lo antes posible el país.

Sin carácter exhaustivo se mencionan algunas de las acciones castigadas por el islam que pueden ser objeto de multas, cárcel o deportación.

-Con el alcohol no existe tolerancia, no está permitido conducir después de haber bebido y tampoco mostrar signos de embriaguez en público

-La posesión, uso o tráfico de drogas se castiga de forma severa.

-No se permite comer en público durante el día durante el mes de Ramadán.

-Las relaciones sexuales fuera del matrimonio y las relaciones homosexuales son ilegales. Tampoco se permiten muestras de afecto excesivas en lugares públicos

Actualmente Emiratos tiene dos vuelos diarios entre Dubái y Madrid y tres diarios entre Dubái y Barcelona (uno de los cuales conecta con México DF). Igualmente hay un vuelo diario entre Abu Dhabi y Madrid y otro entre Abu Dhabi y Barcelona operados por Etihad. Durante los meses de verano, Etihad ha anunciado un vuelo (no directo) entre Abu Dhabi y Málaga.

Además haciendo un transbordo existen innumerables combinaciones para llegar a EAU.

Los aeropuertos de Dubái y Abu Dabi considerados de forma conjunta se han convertido en el *hub* internacional de pasajeros más grande del mundo.

Las comunicaciones telefónicas cumplen con los estándares internacionales más exigentes y existe servicio de *roaming* con los operadores españoles.

Para llamadas desde móvil español a fijos y móviles, se debe marcar +971 y a continuación el número local sin el cero delante.

Para llamadas desde teléfono local a fijos y móviles, marcar el número completo (incluido 0).

Existen dos empresas públicas de telecomunicaciones que operan en el país, DU y Etisalat. También cabe destacar la irrupción en telefonía móvil de una tercera compañía, Virgin Mobile.

Transporte Interior

Alquiler de coche

Alquilar un coche es relativamente barato y sencillo. Emiratos Árabes cuenta con una gran diversidad de compañías de alquiler, desde las grandes firmas internacionales a pequeños negocios individuales. Estando en el país como turista, es preciso contar con el permiso de conducir internacional para facilitar el alquiler, ya que gran parte de las agencias lo exigen y también la policía en el caso de que haya cualquier incidencia. Los residentes han de obtener la licencia nacional de conducir para poder alquilar o comprar un coche.

Alguna de las compañías que opera en el país son:

- **Avis** (www.avis.com)
- **Budget** (www.budget-uae.com)
- **Europcar** (www.europcar-dubai.com)
- **Hertz** (www.hertz.ae)

Autobús

La **Autoridad de Carreteras y Transporte** (RTA; www.rta.ae) opera más de 75 rutas de autobuses urbanos dentro de Dubái, así como rutas entre los emiratos. Los autobuses cuentan con aire acondicionado, son muy baratos, pero pueden ir muy llenos. Hay planos disponibles en las estaciones y en Internet. Las dos estaciones principales son Al-Ittihad en Deira y Al-Ghubaiba en Bur Dubai.

De sábado a jueves los autobuses circulan cada 15 o 20 minutos entre las 6.00 y las 23.00. Los viernes los servicios son menos frecuentes y pueden empezar más tarde y terminar más pronto. Los autobuses nocturnos operan a intervalos de 30 minutos.

Hay que tener en cuenta que solo los servicios a Sharjah y Ajman son de ida y vuelta a Dubái. En el caso de otras ciudades hay que regresar en taxi o autobús. En general, las rutas funcionan entre las 6.00 y las 23.00.

Los autobuses a Abu Dhabi salen de la **estación de Al-Ghubaiba** (Al-Ghubaiba Rd, Bur Dubai), junto al supermercado Carrefour y de la **estación del centro comercial Ibn Battuta**.

La RTA también opera autobuses cada hora a Hatta que parten de la **estación de Al-Sabhka**

(esq. Al-Sabhka St y Deira St, Deira), en el corazón de los zocos de Deira.

Taxi

Los taxis a Sharjah y a otros emiratos del norte cobran un recargo de 20 AED, al igual que los taxis que recogen viajeros en cualquiera de los dos aeropuertos de Dubai. **Al-Ghazal y National Taxis** son los principales operadores que aceptan reservas.

La bajada de bandera diurna cuesta 5 AED. Entre las 22.00 y las 6.00 la tarifa inicial es de 5,50 AED. La tarifa mínima es de 12 AED e incluye todos los peajes. Las propinas no son obligatorias.

Si pide un taxi en un hotel de cinco estrellas es posible que sea una limusina, que puede costar el doble.

Abra

Las abras son barcas de madera a motor tradicionales que unen Bur Dubai y Deira por la Dubai Creek siguiendo dos rutas:

Ruta 1: de la estación de abras de Bur Dubai a la estación de abras de Deira Old Souq; es un servicio diario.

Ruta 2: de la estación de abras de Deira Old Souq a la estación de abras de Al-Sabkha; servicio diario.

Las abras zarpan cuando están llenas (unos 20 pasajeros), cosa que no suele tardar más de unos minutos. La tarifa es de 1 AED. Se paga al conductor

Metro de Dubai

En tan solo cuatro años se construyó el metro de Dubai, un sistema de tren ligero que circula principalmente sobre vías elevadas. Las 10 primeras estaciones de la línea roja se inauguraron en septiembre del 2009. La línea comienza en Rashidiya, junto al [aeropuerto](#) y recorre Dubái de norte a sur llegando hasta Jebel Ali. Tiene paradas en [Burj Khalifa](#), [Mall of the Emirates](#) o Ibn Battuta Mall.

A mediados del 2011 entró en funcionamiento la segunda línea (línea verde), con 22,5 km, entre [Deira](#) y [Bur Dubai](#).

Se puede hacer trasbordo entre ambas líneas en dos de las estaciones: Union Square y Bur Juman.

Los trenes circulan cada 5 minutos, entre las 5.00 am y las 0.00 de lunes a sábado y entre las 8.00 y las 0.00 los domingos (aunque el horario puede variar según la demanda). Cada tren tiene un vagón solo para mujeres y otro VIP (Gold Class), donde se paga el doble por disfrutar de más comodidades.

Las tarifas son las siguientes dependiendo del tipo de tarjeta que uno tenga:

Tipo de Ticket o tarjeta	Zona 1	Zona 2	Zona 2
Red Ticket (Regular)	4 AED	6 AED	8,5 AED
Silver Nol Card	3 AED	5 AED	7,5 AED
Gold Nol Card	6 AED	10 AED	16 AED

Autobuses acuáticos

Los autobuses acuáticos con aire acondicionado viajan por cuatro rutas que cruzan Dubai Creek entre las 6.00 y las 23.00.

Ruta B1: de la estación de abras y autobuses acuáticos de Bur Dubai a la estación de autobuses acuáticos y abras de Al-Sabkha

Ruta B2: de la estación de abras del zoco viejo a la estación de autobuses acuáticos de Baniyas

Ruta B3: de la estación de autobuses acuáticos de Al-Seef a Al-Sabkha pasando por Baniyas

Ruta B4: de la estación de abras y autobuses acuáticos de Bur Dubai a la estación de autobuses acuáticos de Creek Park, pasando por la estación de autobuses acuáticos de Al-Seef

La B5, más turística, enlaza la estación de autobuses acuáticos de Shindagha cerca de Heritage Village y Creek Park cada 30 minutos, con parada en las estaciones de Bur Dubai, el zoco viejo de Deira y Al-Seef.

Existe una oferta hotelera muy amplia, todas las grandes cadenas internacionales tienen uno o varios establecimientos.

Según los últimos datos de 2023 sólo en Dubái había 108.000 habitaciones en 689 establecimientos. La oferta hotelera en todo Emiratos asciende a 810 hoteles.

La tasa de ocupación suele ser elevada, cerca del 87% de media, y en general predominan los hoteles de gama alta, lo que hace que los precios sean elevados. Existen también hoteles de menor rango, que generalmente no están en primera línea de playa (Ibis, Easyhotel, Novotel, Premier Inn, etc). Se está produciendo una diversificación y una apuesta por el desarrollo de este tipo de hoteles para adaptarse a la demanda de los turistas y a la situación del sector.

Los hoteles, sobre todo los de alto nivel, son a su vez centros de reunión y ocio. Muchos de ellos poseen recintos privados de playa, y cuentan con un flujo permanente de taxis a la entrada. A diferencia de lo que ocurre en Europa, la temporada alta coincide con el invierno y la actividad ferial y de negocios (octubre a junio), siendo temporada de baja ocupación los meses de verano.

9.3. DIRECCIONES ÚTILES

Direcciones útiles en España:

- Embajada de EAU en España:

Dirección: C/ Hernández de Tejada, 7 -28027 Madrid, España. Teléfono:+34 915 70 10 01

Página Web:

<https://www.mofa.gov.ae/EN/DiplomaticMissions/Embassies/madrid/Pages/home.aspx>

Horario de apertura: de lunes a viernes: de 09:00 a 16:00

Servicios Consulares: (Visados, Pasaportes & Legalizaciones) Entrega de documentos: de lunes a viernes de 09:30 a 14:00.

Recogida de documentos de la Embajada: de lunes a viernes de 14:00 a 15:00. Email: madrid@mofaic.gov.ae

- Consulado general de los EAU en Barcelona:

Dirección: Carrer de Balmes, 7, 08007 Barcelona, España. Teléfono: +34 932 40 85 50

Email: barcelona@mofaic.gov.ae

- Casa Árabe Madrid

Dirección: C/ Alcalá, 62 Teléfono:+34 91 563 30 66 Email: info@casaarabe.es Web:
www.casaarabe.es

- Casa Árabe Córdoba

Dirección: C/ Samuel de los Santos Teléfono: +34 95 749 84 13

Email: infocordoba@casaarabe.es

Web: www.casaarabe.es

Direcciones útiles en Emiratos Árabes Unidos:

- Embajada de España en Abu Dabi:

Dirección: Al Nahyan Commercial Buildings Nº 96. Al Ladeem Street. P.O. Box 46474 Teléfono/s:
+971 2 407 90 00

Fax/es: +971 2 627 49 78

Dirección de correo: emb.abudhabi@maec.es

Página Web: <http://www.exteriores.gob.es/embajadas/ABUDHABI>

- Embajada de España - Oficina Económica y Comercial:

Las actividades de promoción en UAE dependen de la Oficina Económica y Comercial de Dubái (Emiratos Árabes Unidos).

Dirección: Emirates Towers, 26th floor Teléfono: +971 4 330 01 10.

Fax: + 971 4 331 39 44.

E-mail: dubai@comercio.mineco.es

La Oficina Económica y Comercial está dotada con **Centro de Negocios** formado por 12 mesas de trabajo disponibles para empresas españolas.

- **Spanish Business Council**, asociación privada de empresas creada en 2005 y que en enero de 2019 ha sido reconocida por la Secretaría de Estado de Comercio de España como Cámara de

Comercio Oficial de España en EAU, si bien en EAU la denominación de Cámara de Comercio está reservada para las instituciones locales.

Dirección: Emirates Towers, 26th floor (en el Centro de Negocios de la Oficina Económica y Comercial)

Teléfono: +971 4 330 01 10. Ext. 54

E-mail: info@spanishbusinesscouncil.ae

Páginas de interés en internet:

A) ESTADÍSTICAS

- Federal Competitiveness and Statistics Authority. <http://fcsa.gov.ae/en-us>. Ofrece información económica, de comercio, social y estadística sobre el país. Institución creada en 2015 para la recopilación y publicación de datos estadísticos oficiales de EAU.

B) DATOS ECONÓMICOS Y FINANCIEROS

- Ministry of Economy. www.economy.ae/english. Suelen hacer informes económicos y ofrecen estadísticas, aunque en el momento de hacer este informe estaban remodelando la web.
- UAE Central Bank. www.centralbank.ae/en. Banco central emiratí. Información monetaria y sobre todo el sistema bancario y de los bancos comerciales instalados en EAU.

C) CÁMARAS DE COMERCIO

- Cámara de Comercio de Dubái. www.dubaichamber.com.
- Cámara de Comercio de Abu Dabi. www.abudhabichamber.ae/English/

D) OTROS PORTALES DE INTERÉS PARA LA EMPRESA

- Dubai World Trade Center. www.dwtc.com/en. Proporciona información sobre los eventos, ferias y exposiciones que tienen lugar en el recinto Dubai World Trade Center.

- Abu Dhabi National Exhibition Center. www.adnec.ae. Ofrece información sobre los eventos que tienen lugar en el Centro Nacional de Exposiciones de Abu Dabi.
- Dubai Airports. www.dubaairports.ae/. Ofrece información sobre todo lo relacionado con los aeropuertos de Dubái y con la ciudad en sí misma: vuelos, servicios de hostelería, transporte hacia el centro de la ciudad, etc.
- EmiratesTenders proporciona la última información de sobre proyectos, concursos y licitaciones en los Emiratos Árabes Unidos. www.emiratetenders.com

E) PORTALES INSTITUCIONALES

- Department of Economic Development (Abu Dhabi). www.abbc.gov.ae
- Middle East Tenders. www.middleeasttenders.com.
- Ministry of Justice. www.elaws.gov.ae/EnLegislations.aspx. Dispone de distintas leyes traducidas al inglés.
- Ministry of Health. www.moh.gov.ae/en/Pages/default.aspx
- Dubai Health Authority. www.doh.gov.ae
- Health Authority Abu Dhabi. www.haad.ae/haad/
- Road & Transport Authority. www.rta.ae
- Dubai municipality. www.dm.gov.ae/
- Abu Dhabi City Municipality. www.dmt.gov.ae/en/adm
- Federal Tax Authority. <https://eservices.tax.gov.ae/en-us/login>

F) MEDIOS DE COMUNICACIÓN

- AmeInfo. www.ameinfo.com. Portal de noticias de Oriente Medio.
- Arabian Business. www.arabianbusiness.com/. Noticias económicas de todo el CCG.
- The Official Board. www.theofficialboard.es/. Es muy útil para CVs de autoridades públicas.
- Prensa escrita. Las más interesantes serían: The National. www.thenational.ae; Gulf News. www.gulfnews.com; Khaleej Times. www.khaleejtimes.com

G) PORTALES RELACIONADOS CON ESPAÑA

- El correo del Golfo. Periódico en español sobre EAU y el Golfo Pérsico. www.elcorreo.ae/
- En español: las páginas amarillas de emiratos. www.enespañol.ae