



Emiratos Árabes Unidos



Elaborado por la Oficina
Económica y Comercial
de España en Dubai

Actualizado a octubre 2020

1 PANORAMA GENERAL	3
1.1 SITUACIÓN, SUPERFICIE Y CLIMA	3
1.2 DEMOGRAFÍA Y SOCIEDAD	3
1.3 POBLACIÓN ACTIVA	4
1.4 ORGANIZACIÓN POLÍTICO-ADMINISTRATIVA	4
1.5 RELACIONES INTERNACIONALES Y REGIONALES	7
2 MARCO ECONÓMICO	10
2.1 ESTRUCTURA Y EVOLUCIÓN RECIENTE DE LA ECONOMÍA	10
2.2 EL SECTOR EXTERIOR	12
2.2.1 COMERCIO EXTERIOR	12
2.2.2 BALANZA DE PAGOS	13
2.2.3 INVERSIÓN EXTRANJERA	14
2.2.4 DEUDA EXTERNA	14
2.3 RELACIONES BILATERALES	14
2.3.1 RELACIONES COMERCIALES BILATERALES	14
2.3.2 INVERSIÓN BILATERAL	15
3 ESTABLECERSE EN EL PAIS	15
3.1 EL MERCADO	15
3.2 LA DISTRIBUCIÓN COMERCIAL	16
3.3 CONTRATACIÓN PÚBLICA	21
3.4 IMPORTANCIA ECONÓMICA Y COMERCIAL DEL PAÍS EN LA REGIÓN	23
3.5 PERSPECTIVAS DE DESARROLLO ECONÓMICO	23
3.6 OPORTUNIDADES DE NEGOCIO	23
3.7 PRINCIPALES FERIAS COMERCIALES	24
4 IMPORTACIÓN	24
4.1 RÉGIMEN DE COMERCIO EXTERIOR	24
4.2 ARANCELES Y OTROS PAGOS EN FRONTERA	25
4.3 BARRERAS NO ARANCELARIAS	26
4.4 HOMOLOGACIÓN Y CERTIFICACIÓN DE PRODUCTOS Y ETIQUETADO ...	26
5 INVERSIÓN EXTRANJERA	28
5.1 MARCO LEGAL	28
5.2 INCENTIVOS A LA INVERSIÓN	31
5.3 PROPIEDAD INMOBILIARIA	34
5.4 TIPOS DE SOCIEDADES Y FORMAS DE IMPLANTACIÓN	35
5.5 PROPIEDAD INDUSTRIAL	62
6 SISTEMA FISCAL	66
6.1 MARCO LEGAL	66
6.2 PRINCIPALES IMPUESTOS	67
6.3 CONVENIO DE DOBLE IMPOSICIÓN	67
7 FINANCIACIÓN	68
8 LEGISLACIÓN LABORAL	73
8.1 RELACIONES LABORALES	73
8.2 COSTE DEL TRABAJADOR PARA LA EMPRESA	78
8.3 ACTIVIDAD LABORAL DE EXTRANJEROS	78
8.4 RÉGIMEN DE SEGURIDAD SOCIAL	78
9 INFORMACIÓN PRÁCTICA	79
9.1 COSTES DE ESTABLECIMIENTO	79
9.2 INFORMACIÓN GENERAL	81
9.3 DIRECCIONES ÚTILES	86

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 el Golfo de 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), que llegan a alcanzar en algunos lugares los 2.500 m, 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.

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 el Golfo de 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), que llegan a alcanzar en algunos lugares los 2.500 m, 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 45° C y humedad muy alta que, en ocasiones, alcanza el 100%. El invierno es suave, con temperaturas entre los 14° C y 23° 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 (2020), se calcula que **la población asciende a casi 10 millones de habitantes**, con una densidad demográfica de 135,6 habitantes/Km² y una tasa de crecimiento del 1.49% (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 35 (últimos datos de 2019), 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 87% (CIA World Factbook). La distribución de la población en las principales ciudades es desigual. Dubái es la ciudad más poblada, con 2,878 millones de habitantes, seguida de Sharjah (1,685 millones de habitantes) y Abu Dabi (1,483 millones de habitantes), según datos de 2020. Sin embargo, si se compara la población total de cada Emirato el orden se invierte, siendo Abu Dabi el Emirato más poblado con alrededor de 3 millones de habitantes, seguido de Dubai con 2,9 millones.

En la **distribución por sexos**, la población masculina supera ampliamente a la femenina: un 69,25% de hombres frente a un 30,74% de mujeres (Banco Mundial 2019). 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 60 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. 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.

Los sectores económicos más importantes por ocupación en EAU (*UAE Annual Economic Report, 2019*) son: la **construcción**, con aproximadamente un 33,8% de la población activa; el **sector de comercio y servicios de reparación**, con un 22%; el **sector inmobiliario y servicios profesionales**, con un 12%; la **industria** con un 9,3%; y el **sector de transporte y comunicaciones**, con un 7%. Estos cinco sectores absorben alrededor del 84% de la población activa registrada en el país, según los últimos datos del Ministerio de Trabajo.

El desempleo es forzosamente bajo. Según los últimos datos ofrecidos por "*Dubai Statistics Center*" solo un 0,5% de la población activa carece de trabajo. Este dato se explica porque si no se tiene un *sponsor* (quien contrata al empleado) no se puede residir en el país. Existe un eficiente mecanismo legal para que los trabajadores expatriados salgan del país en caso de quedar desempleados y no encontrar un nuevo puesto de trabajo en un plazo breve.

1.4 ORGANIZACIÓN POLÍTICO-ADMINISTRATIVA

Desde su total independencia del Reino Unido en 1971 y la constitución de una Federación de siete emiratos (Abu Dabi, 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.

Además, cada cinco años, el Consejo Supremo elige al Presidente y Vicepresidente de la Federación. No obstante, desde el 3 de noviembre de 2004 es el emir de Abu Dabi, Sheikh Khalifa bin Zayed Al Nahyan, quien ostenta el cargo de presidente de EAU. Por su parte, desde el año 2006, el puesto de Vicepresidente y Primer Ministro corresponde al emir de Dubái, Sheikh Mohammed bin Rashid Al Maktoum.

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 Khalifa bin Zayed Al Nahyan	H.H. Sheikh 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 octubre de 2017. Se han creado tres nuevos ministerios, pasando el nuevo Consejo a contar con 31 Ministros, aunque algunas carteras dependen funcionalmente de otros ministerios. Las nuevas carteras añadidas son Seguridad Alimentaria, Ciencias Avanzadas e Inteligencia Artificial.

CONSEJO DE MINISTROS-EMIRATOS ÁRABES UNIDOS	
Presidente	H.H. Sheikh Khalifa bin Zayed Al Nahyan
Vicepresidente y Primer Ministro	H.H. Sheikh Mohammed bin Rashid Al Maktoum

Vice Primer Ministro y Ministro de Interior	H.H Teniente General Sheikh Saif bin Zayed Al Nahyan
Vice Primer Ministro y Ministro de Asuntos Presidenciales	H.H Mansour bin Zayed Al Nahyan
Ministro de Cambio Climático y Medio Ambiente	H.E. Dr. Thani bin Ahmed Al-Zeyoudi
Ministro de Asuntos del Gabinete y de Futuro	H.E. Mohammed Abdullah Al Gergawi
Ministro de Asuntos Exteriores y Cooperación Internacional	H.H Sheikh Abdullah bin Zayed Al Nahyan
Ministro de Estado para Asuntos Exteriores	H.E. Dr. Anwar bin Mohammed Gargash
Ministro de Estado para Cooperación Internacional	H.E. Reem bint Ibrahim Al Hashimy
Ministro de Desarrollo Comunitario	H.E. Hessa bint Essa Buhumaid
Ministro de Tolerancia	H.E. Sheikh Nahyan bin Mubarak Al Nahyan
Ministro de Defensa	H.H. Sheikh Mohammed bin Rashid Al Maktoum
Ministro de Estado para Asuntos de Defensa	H.E. Mohammed bin Ahmed Al Bowardi
Ministro de Economía	H.E. Sultan bin Saeed Al Mansouri
Ministro de Educación	H.E. Hussain bin Ibrahim Al Hammadi
Ministro de Estado para Educación Superior	H.E. Ahmad bin Humaid Abdullah Belhoul AlFalasi
Ministro de Estado para Asuntos de Educación Pública	H.E. Jameela bint Salem Al Muhairi
Ministro de Energía e Industria	H.E. Suhail bin Mohammed Faraj Al Mazroui
Ministro de Finanzas	H.H Sheikh Hamdan bin Rashid Al Maktoum
Ministro de Estado para Asuntos Financieros	H.E. Obaid bin Humaid Al Tayer
Ministro de Desarrollo de la Infraestructura	H.E. Abdullah bin Mohamed Belhaif AlNuaimi
Ministro de Justicia	H.E. Sultan bin Saeed Al Badi
Ministro de Salud y Prevención	H.E. Abdul Rahman bin Mohammad Al Owais
Ministro de Recursos Humanos y Emiraticización	H.E. Nasser Thani Al Hameli
Ministro de Cultura y Desarrollo de Conocimiento	H.E. Noura bint Mohammed Al Kaabi
Ministro de Estado para Seguridad Alimentaria	H.E. Maryam bint Mohammed Saeed Hareh Al Mehairi
Ministro de Estado para Felicidad	H.E. Ohood bint Khalfan Al Roumi
Ministro de Estado para Asuntos de la Juventud	H.E. Shamma bint Sohail Faris AlMazrui
Ministro de Estado para Ciencias Avanzadas	H.E. Sara bint Yousuf Al Amiri
Ministro de Estado para Inteligencia Artificial	H.E. Omar Sultan Al Olama
Ministro de Estado sin cartera	H.E. Dr. Maitha bint Salem Al Shamsi
Ministro de Estado sin cartera	H.E. Dr. Sultan bint Ahmed Al Jaber
Ministro de Estado sin cartera	H.E. Dr. Ahmed Ali Al Sayegh

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 ex colonia 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, tres 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 tres 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*.

El *Federal Customs Authority* armoniza la actividad de los departamentos de aduanas de cada emirato.

1.5 RELACIONES INTERNACIONALES Y REGIONALES

EAU juega un papel destacado internacional como país árabe y miembro del Consejo de Cooperación del Golfo.

Las relaciones con EEUU 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.

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 la Agencia Internacional de las Energías Renovables (IRENA).

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.

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.

Desde junio de 2017 existe una grave **crisis con Catar**. En dicho mes EAU, Arabia Saudita Bahrain y Egipto comenzaron a aplicar severas sanciones y actualmente no existen relaciones diplomáticas. El conflicto podría acabar afectando al futuro de esta organización.

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

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.

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 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, las negociaciones están paradas desde 2008 y no hay visos de que se retomen.

Según Eurostat las exportaciones de la UE al CCG en 2019 fueron de 91.631 M€ mientras que las importaciones de la UE procedentes del CCG alcanzaron los 50.688 M€. Desde el 22 de septiembre de 1972, EAU es miembro del FMI.

También es miembro del Banco Mundial (1972) así como del Banco Islámico de Desarrollo (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 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, y a Israel. El Arancel de Aduanas del CCG no discrimina entre los Miembros de la OMC y los que no lo son; se concede trato NMF 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 del mismo.

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.

Dentro de los organismos árabes, regionales y musulmanes:

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.

En junio de 2017 se inició una grave crisis diplomática entre Catar y EAU, Arabia Saudita y Bahréin. Estos últimos países, entre otras medidas, han impuesto un bloqueo al transporte marítimo, aéreo y por tierra con Catar. Aunque ha habido intentos de destensar la situación, no ha habido muchos progresos y la situación sigue igual.

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.

El Fondo Monetario Árabe (FMA) es una 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; 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.

Además cabe una mención especial a **IRENA** (International Renewable Energy Agency) Organización Internacional de Energías Renovables de las Naciones Unidas que se establece en Abu Dhabi en el 2009. 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.

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.

A fecha de hoy, los EAU han firmado 39 acuerdos bilaterales de inversión y 58 tratados para evitar la doble imposición. En total, EAU tiene acuerdos económicos bilaterales con 50 países.

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

2 MARCO ECONÓMICO

2.1 ESTRUCTURA Y EVOLUCIÓN RECIENTE DE LA ECONOMÍA

Estructura del PIB por sectores y por componentes del gasto

Con un PIB de 411.800 MUSD en 2019, la economía de los EAU es la segunda mayor de entre las de los países del CCG, siendo sólo superada por la de Arabia Saudí. La renta per cápita PPA es muy elevada, 77.635 USD, similar a la de los países más ricos de la OCDE.

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: 46,7% (donde destaca la industria del petróleo)
- Agricultura: 0,7%

- Servicios: 52,6%

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 junto con la disminución del precio del crudo hace que su participación en el PIB sea en torno al 25% (en Qatar, Kuwait y Arabia Saudí estos porcentajes superan el 50%). Esto hace a EAU menos vulnerable que otros grandes exportadores de crudo ante una eventual caída de los precios internacionales del crudo.

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. Actualmente albergan decenas de miles de empresas, con unas inversiones acumuladas superiores a los 21.000 MUSD.

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 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 N° (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 N° (52) de 2017 sobre el Reglamento Ejecutivo del Decreto-Ley Federal N° 8 de 2017 sobre el Impuesto al Valor Agregado.

A pesar de su riqueza en recursos naturales, Abu Dabi en línea con las exitosas políticas de Dubái está diversificando su economía desarrollando otros sectores, como el sector aeronáutico, defensa, telecomunicaciones y energías renovables, entre otros.

En el resto de 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 consecuencia, la economía de EAU llevaba unos años con unas tasas de crecimiento muy bajas (1,2% en 2018; y 1,7% en 2019). Dicho de otra forma, hasta ahora la economía emiratí era víctima de sus propios errores: excesiva dependencia del sector oil & gas (que supone una tercera parte del PIB) y excesos en el sector construcción (por segunda vez en una década). La última víctima de la crisis de la construcción ha sido la presentación de la liquidación del principal constructora de EAU, Arabtec, el pasado 1 de octubre. Arabtec ha sido la responsable de construir obras tan importantes como el Burj Khalifa y deja en la calle a más de 40.000 trabajadores, además de muchos proveedores y contratistas con deudas pendientes.

En este contexto el COVID-19 no ha hecho más que agravar la situación, 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. Además, la Exposición Universal, que iba a comenzar en octubre de este año en Dubái y alrededor de la cual estaban girando desde hace años numerosos planes de inversión del país, tanto públicos como privados, ha sido pospuesta hasta octubre de 2021.

Según el Banco Central de EAU, el PIB ha caído un 2,7% en el primer trimestre de 2020 respecto al mismo período de 2019, mientras que en el segundo trimestre cayó un 7,8% (un -9,3% para el

PIB no Hidrocarburos). El Banco Central prevé una disminución del PIB del 3,5% para este año 2020 así como una recuperación del 3,3% en 2021, en línea con las previsiones del FMI. Por su parte, más pesimista se muestra el EIU, que pronostica una caída del PIB del 5,2% en 2020 y un aumento del 2,5% en 2021.

Antes de este parón por el COVID-19, y con el objetivo de relanzar la economía, las autoridades habían apostado por **políticas de oferta** que permitían una mayor inversión extranjera en determinados sectores y se estaban facilitando visados de trabajo de larga duración para trabajadores cualificados así como permisos de residencia para inversores extranjeros. Sin embargo, en el otro lado de la balanza nos encontrábamos con las políticas de sustitución de importaciones (*In Country Value*) impulsadas por la empresa pública de Oil&Gas ADNOC, políticas que probablemente se extiendan a otros sectores.

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 lo relativo a la **política fiscal**, el presupuesto federal sólo representa el 10% del gasto público total del país, pues el resto son gastos propios de cada Emirato. Los recortes en el gasto público de años anteriores se han suavizado y el presupuesto federal para 2020 es más expansivo gracias a los nuevos ingresos derivados de la imposición indirecta (en octubre de 2017 se introdujeron unos impuestos especiales - *excise duties* - al tabaco y a las bebidas energéticas y azucaradas, y el 1 de enero de 2018 entró en vigor 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 espera que el país tenga un déficit de 10,2% del PIB.

El sector exterior se sustenta gracias a las ventas por hidrocarburos y las re-exportaciones, aunque estas últimas son más débiles como resultado de la caída del comercio con Catar e Irán, quienes eran los principales destinos de las re-exportaciones. En 2019 EAU presentó un superávit de la balanza por cuenta corriente de 75.169 MUSD, si bien en 2020 se espera que dicho saldo sea cercano a cero.

2.2 EL SECTOR EXTERIOR

2.2.1 COMERCIO EXTERIOR

Según las últimas cifras publicadas por Economist Intelligence Unit, en 2019 las exportaciones emiratíes alcanzaron los 304 MUSD y sus importaciones 225 MUSD, lo que arrojaría un **superávit de la balanza comercial** de 75 MUSD. Por lo que respecta al saldo de la balanza por cuenta corriente, en 2018 la sitúan en un ajustado superávit de 29 MUSD (7% del PIB).

Dentro de las **exportaciones** de EAU, cabe destacar el peso que siguen teniendo **las ventas de hidrocarburos** y el fenómeno de las re-exportaciones, que rondan el 40% de las ventas al exterior, lo cual hace que EAU se posicione como el 4º país con mayor volumen de **re-exportaciones** por detrás de Hong Kong, Singapur y EE.UU.

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.

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

a precios corrientes de 2018, **es de un 161%**. En cuanto a las importaciones, éstas han aumentado un 2,3% con respecto a 2018. Por su lado, las exportaciones en 2019 crecieron un 2,2% con respecto al año anterior. Las previsiones para 2020 es que sigan aumentando las exportaciones.

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, té, trigo, avena, maíz, arroz, azúcar, medicamentos, sangre humana, libros, periódicos y otras publicaciones, así como algunos tipos de embarcaciones 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.

El análisis se centra en las partidas comerciales distintas al petróleo y productos petrolíferos, ya que al ser un producto *commodity* tiene una lógica propia. Tradicionalmente el principal comprador de EAU ha sido Japón, con un tercio del total de las exportaciones de petróleo, seguido de India, Corea del Sur y China.

Si analizamos los intercambios comerciales desde el enfoque geográfico (excluyendo petróleo), podemos decir que los principales socios comerciales de EAU en el año 2019 son:

IMPORTACIONES		EXPORTACIONES		RE-EXPORTACIONES	
PAÍS	(%)	PAÍS	(%)	PAÍS	(%)
China	14,5	Arabia Saudí	6,8	Austria	9,56
India	8,8	India	4,1	Bosnia	9,11
EE. UU.	8	Iraq	3,6	Congo	7,17
Japón	5,3	Omán	3,2	Camboya	7,11
Alemania	4,2	Irán	3,2	Yemen	5,08

Fuente: Trademap (based on Federal Competitiveness and Statistics Authority). Actualización: julio de 2020

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 el cuadro siguiente quedan omitidas las cifras de hidrocarburos.

En cuanto a sus importaciones, éstas se encuentran muy atomizadas, aunque predomina la partida 71 de piedra, metales preciosos y joyería. 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 de Cooperación del Golfo.

2.2.2 BALANZA DE PAGOS

BALANZA DE PAGOS (DATO EN MMUSD)	2016	2017	2018	2019
CUENTA CORRIENTE	13,2	26,5	30,5	35,9
Balanza Comercial (Saldo)	55,1	67,1	85,6	74,7
Exportaciones	294,9	313,5	320,9	315,8
Importaciones	-239,8	-246,3	-235,3	-241,1
Balanza de servicios	-4,9	-1,3	-0,4	-0,5
Créditos	65,6	70,5	73,9	76

Débitos	-83,8	-84,9	-90,6	-94,3
Renta primaria	2,1	2,8	2,3	3,4
Renta secundaria	-39,1	-41,2	-43,9	-46,5
CUENTA DE CAPITAL	0,0	0,0	0,0	0,0
CUENTA FINANCIERA	-19,3	-17	-14,7	-17,5
Capital privado	-18,5	-16,2	-19,8	-10,6
Inversiones directas	-4	-3,7	-3,1	-3,3
Inversiones en cartera	1,2	1,3	1,4	1,5
Capital oficial	-0,8	-0,8	-0,8	
Errores y omisiones	-1	0,5	0	0
Cambio en las reservas centrales	7,1	-9,9	-15,8	-18,3

Fuentes: Fondo Monetario Internacional y Economist Intelligence Unit, julio 2020

2.2.3 INVERSIÓN EXTRANJERA

Según el último *World Investment Report* de 2019 de la UNCTAD, los flujos de inversión directa extranjera en EAU continúan creciendo desde 2015, siendo el mayor receptor de flujos de inversión extranjera de la región, por delante de países como Catar o Arabia Saudí. En 2019 el flujo de inversión extranjera directa recibida por EAU alcanzó la cifra de 17.000 MUSD, respecto a los 10.000MUSD de 2018. En cuanto al stock de IED recibida por parte de EAU, éste llegó a los 155.000 MUSD en 2019.

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 los 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

La deuda externa de EAU ha ascendido en los últimos años y la previsión es que esta tendencia continúe. En 2019 alcanzó los 245.830 MUSD, lo que supone el 55% del PIB. En cuanto al servicio de la deuda, en 2019 ascendió a 26.504 MUSD.

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, los EAU registrarían 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**. En el año **2019** los intercambios comerciales han experimentado un **importante aumento** con respecto a 2018. Las **exportaciones** españolas (1.867 M€) **han aumentado un 20%**; esta cifra supone la segunda más alta de la serie histórica (desde 1995) solamente superada por los 2.008 M€ exportados en 2013. Por su parte las **importaciones** españolas (494 M€) **han aumentado un 35%**; esta cifra es la más alta de la serie histórica. El superávit comercial alcanza los 1.373 M€ y la tasa de cobertura se sitúa en el 378%.

Con los datos de 2019, EAU es nuestro **cliente Nº 28** (supone el 0,64% del total de nuestras exportaciones); hay que destacar que, por primera vez en los últimos 10 años, EAU se sitúa como nuestro primer cliente de Oriente Medio desplazando a Arabia Saudí. Su importancia como **proveedor** es menor, situándose en el puesto **Nº 66** con el 0,15% del total mundial de nuestras importaciones.

En 2019 el **número de empresas españolas** que exportaron a EAU alcanzó un total de **7.635**, un 9% más de las 7.032 que exportaron en 2018; de ellas 2.765 empresas eran exportadores **regulares** (exportaciones durante 4 años consecutivos).

Las **exportaciones españolas están muy diversificadas** pues las cinco partidas TARIC más importantes de 2019 supusieron el 40% de las exportaciones. Los principales capítulos exportados son: máquinas y aparatos mecánicos (10%), aeronaves... (8%), aparatos y material eléctrico (8%), vehículos... (8%) y perfumería... (6%). Nuestras **importaciones están mucho más concentradas** ya que las cinco primeras partidas TARIC supusieron el 86% de las importaciones. Los principales capítulos importados son: combustibles (50%), aluminio (20%), plásticos (7%), aeronaves... (5%) y aparatos y material eléctrico (4%).

En cuanto a los últimos datos más recientes, se pone de manifiesto el fuerte impacto negativo del COVID-19 a partir de abril en nuestras relaciones comerciales. Así, las exportaciones españolas a EAU durante los primeros siete meses de 2020 alcanzaron los 894,1 M€ (un 19,1% menos que el mismo período de 2019) mientras que nuestras importaciones procedentes de EAU fueron de 185,9 M€ (un 30,3% menos que el mismo período de 2019).

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 1.956 M€ en 2019, cifra muy similar a la de 2018 (1.937 M€) pero que está muy por debajo de la de 2016 (3.787 M€). La parte positiva es el aumento de la base exportadora pues en 2016 hubo 2.211 empresas exportadoras mientras que en 2019 ha habido 3.045. En cuanto a las cifras más recientes (2T 2019 - 1T 2020) las exportaciones de servicios a los países del Golfo Pérsico han alcanzado los 1.907 M€ y el número de empresas exportadoras ha sido de 3.127.

En cuanto al **turismo**, el INE tampoco da cifras para EAU pero se calcula que alrededor de 121.000 turistas procedentes de EAU visitaron España en 2019, una cifra superior a la de 2018 (86.000). Hasta la cancelación de vuelos por el COVID-19, Emiratos tenía dos vuelos diarios entre Dubái y Madrid y tres diarios entre Dubái y Barcelona (uno de los cuales conectaba con México DF). Igualmente había un vuelo diario entre Abu Dhabi y Madrid y otro entre Abu Dhabi y Barcelona operados por Etihad.

2.3.2 INVERSIÓN BILATERAL

Según el Registro de Inversiones Exteriores el stock de inversión española en EAU a 31 de diciembre de 2018 (última cifra disponible) fue de 2.989 M€, un crecimiento de más del 1.200% respecto al año anterior (216 M€ en 2017), lo que situó a EAU como el país N° 21 destino de nuestras inversiones. No obstante, esta cifra se debe a una inversión puntual pues por lo general los flujos de inversión bruta española en EAU han sido tradicionalmente muy bajos: 11,8 M€ en 2015; 0,7 M€ en 2016; 11,8 M€ en 2017; 5 M€ en 2018 y 10,4 M€ en 2019. Estas cifras de flujos no reflejan la realidad de la presencia española en el país debido a la imposibilidad de abrir filiales de propiedad 100% española en EAU, lo que hace que muchas de las empresas instaladas opten por figuras jurídicas (sucursal u oficina de representación) que no implican desembolsos de capital u opten por abrir filiales en zonas francas donde sí pueden tener el 100% de la propiedad pero cuyo ámbito de actuación se limita a esa zona franca.

Por el contrario, la inversión de EAU en España ha sido mucho más relevante. El stock de inversiones a 2018 (última cifra disponible) alcanzó la cifra de 5.851 M€, máximo de la serie histórica (desde 1993), lo que sitúa EAU en el puesto n° 13 de los países que invierten en España, y que supone un crecimiento de casi 400 M€ respecto a 2017. Los flujos de inversión bruta de EAU en España ascendieron a 175 M€ en 2015; 19,5 M€ en 2016; 380 M€ en 2017; 84 M€ en 2018; y 257 M€ en 2019.

3 ESTABLECERSE EN EL PAIS

3.1 EL MERCADO

Pese a su reducida extensión (83.600 Km²) y su población (en torno a 9,5 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

a) 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**, las cuales solamente se otorgan a los nacionales de EAU y a las empresas que sean propiedad de nacionales de EAU al menos en un 51%.
- 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:

Contratos regidos por la *Commercial Agency Law*:

La *Commercial Agency Law* (*Federal Law* N.º.18 de 1981, modificada por la *Federal Law* N.º. 14 de 1988, la *Federal Law* N.º 13 de 2006 y la *Federal Law* N.º. 2 de 2010) de EAU regula la designación de agentes comerciales, representantes de ventas y distribuidores en EAU. Esta ley define un contrato de agencia como cualquier acuerdo por el cual una empresa extranjera está representada por un agente comercial para "la distribución, venta o promoción de un producto o servicio a cambio de una comisión o beneficio" (Art. 1 de la *Commercial Agency Law*). Por tanto, se desprende de esta definición que, en EAU los términos agente y distribuidor se equiparan a efectos jurídicos.

Para que el contrato se rija por la *Commercial Agency Law* (*Federal Law* N.º. 18 de 1993) se tienen que dar dos circunstancias al mismo tiempo:

- El contrato **debe celebrarse con una empresa de capital 100% emiratí o con personas físicas con nacionalidad de EAU.**
- Debe **inscribirse en el Registro de Agencias Comerciales del Ministerio de Economía.** A continuación se describe el procedimiento a seguir para registrar un contrato.

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.

El contrato de agencia debe incluir los productos y territorios que serán cubiertos por el contrato. Para ciertos productos, el agente debe primero registrar el contrato y luego conseguir determinados permisos (especialmente en los sectores de sanidad y alimentación).

Es importante señalar que este tipo de contrato se caracteriza por beneficiar y proteger al distribuidor o agente local. Cabe destacar que las reformas de la ley realizadas han ido reforzando la protección del agente respecto al principal (la empresa que firma el acuerdo con el agente). Prueba de ello son las consecuencias que acarrearán este tipo de contratos:

- **Exclusividad:** El Ministerio de Economía sólo aprobará aquellos contratos en los que exista un pacto de exclusividad y, en caso de que no se haga mención a ella en el contrato, la dará por supuesta. Con carácter general las partes pueden pactar lo que deseen pero el Ministerio de Economía sólo garantizará, desde el momento en el que se produzca dicho registro, aquellos contratos que cumplan con el clausulado de la citada ley y hayan sido registrados a tal efecto en dicho Ministerio.

Esta exclusividad afecta al proveedor extranjero y no a la empresa local, aunque la ley acepta cláusulas de exclusividad mutua que impiden al distribuidor comercializar productos de la competencia.

A raíz de esta exclusividad, el agente tiene derecho a percibir comisiones (establecidas por contrato) por las ventas que haya realizado el principal en su territorio, independientemente de que tales ventas se realicen por o a través del agente. Además, el agente tiene derecho a impedir que los productos sometidos a su distribución en un determinado territorio sean importados a dicho territorio si el agente no es el destinatario de los mismos.

- **Limitación territorial:** El Ministerio de Economía admite restricciones territoriales a la exclusividad, pero en caso de no mención expresa se entenderá que el contrato es de aplicación en todo el territorio de EAU. En el contrato se podrán incluir las siguientes restricciones a la exclusividad:

- Se podrá limitar el carácter exclusivo a uno o más emiratos. EAU cuenta con siete, de lo que se desprende que una empresa extranjera puede contar con un máximo de siete agentes.
- También se admitirán restricciones de exclusividad a uno o más productos o servicios dentro de la gama que ofrece el exportador.

- **Limitación temporal:** Un contrato de agencia puede firmarse por un período de tiempo determinado, pero no será posible finalizarlo sin la correspondiente aprobación del agente, a no ser, que sea de mutuo acuerdo o por motivos declarados como válidos por los Tribunales o el Comité de Agencias Comerciales del Ministerio de Economía.

Por lo que respecta a las causas y consecuencias de la extinción de los contratos de agencia comercial, la enmienda a la ley del año 2010 prevé que el principal no pueda finalizar o denegar la renovación de un contrato de agencia a menos que haya una "razón objetiva material" para dicha finalización o no renovación. Tal razón debe ser presentada y posteriormente declarada como probada por parte del *Committee of Commercial Agencies*, entidad creada por el Decreto N.º. 3 de 2011 para conocer de las controversias surgidas en relación con los contratos de agencia comercial.

Las razones materiales que pueden ser esgrimidas frente al comité se pueden resumir en las siguientes:

- Gran negligencia sin la consecuente rectificación, después de haber recibido suficientes notificaciones del principal.
- Estar distribuyendo productos competidores cuando este punto esté contemplado en el contrato de agencia.
- Asignar la agencia de los productos a terceras partes, bajo acuerdos de dirección.
- Al infringirse las condiciones legales que hacen referencia a los agentes, por ejemplo cuando la agencia deja de ser de propiedad 100% de nacionales de EAU.
- Cuando no se alcanzan los objetivos acordados.

En concreto, la enmienda a la ley de 2010 fue un paso más allá que las anteriores y dispone que, incluso si el contrato de agencia tiene un plazo determinado, este no puede ser registrado de nuevo en nombre de otro agente a menos que:

1. El contrato de agencia anterior se haya extinguido de mutuo acuerdo entre el principal y el agente;
2. El "*Committee of Commercial Agencies*" esté satisfecho con las razones objetivas esgrimidas por el principal;
3. Exista una decisión firme del tribunal competente que permita extinguir el contrato.

- **Indemnización:** Los agentes tienen derecho a una indemnización tras la finalización de sus contratos. La compensación puede ser sustancial, aunque el cálculo exacto de ésta no está establecido en la ley, por lo que en la práctica se tienen en cuenta varios factores tales como: la duración del contrato, el beneficio neto generado por el agente y la inversión en promoción del producto realizada, entre otros.

En el caso de disputa, la ley establece que debe ser llevada al Comité, previo pago de una tasa, antes de que se traslade al ámbito judicial. El Comité, por otra parte, está obligado a escuchar las alegaciones de las partes en un plazo de 60 días desde la fecha en que se solicitó su intervención para resolver la disputa. Su decisión se considerará final y vinculante a menos que sea impugnada ante un tribunal competente dentro de los 30 días siguientes a la fecha en que el Comité emita su decisión.

La práctica demuestra que es complicado resolver un contrato de agencia que se rija por la *Commercial Agency Law*, por lo que muchas empresas acuerdan que el contrato se rija por la *Commercial Transactions Law*, la cual se explica en el siguiente apartado.

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* N°. 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**. Por lo que la distribución puede llevarse a cabo a través de empresas con capital 51% emiratí y 49% extranjero. 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.

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.

- Abu Dabi
- Dubái
- Sharjah y resto de emiratos

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

b) 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.

c) 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. 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).

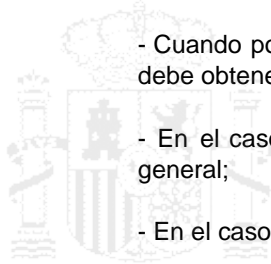
Los distintos emiratos tienen sus propios sistemas de contratación, a diferencia del Gobierno Federal que se rige por las normas antes mencionadas.

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

Algunas de las medidas llevadas a cabo por el gobierno para remontar la crisis han sido el aumento de las tarifas de electricidad y agua, la eliminación de los subsidios a los combustibles y la reducción de las transferencias de capital a Entidades Relacionadas con el Gobierno (GRE).

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.

Según datos de The Economist Intelligence Unit, en 2019 la economía de los EAU experimentó un crecimiento del 1,7%, variación similar a la del año anterior; sin embargo, EAU es una economía abierta a la que el impacto de la Covid-19 no está dejando indemne. Se estima que en el año 2020 la recesión alcance el 5% del PIB.

3.6 OPORTUNIDADES DE NEGOCIO

El sector al que las autoridades emiratíes están dedicando más recursos y por el que están apostando más decididamente es el de las nuevas tecnologías, con especial énfasis en lo relacionado con *blockchain* y la Inteligencia Artificial.

También quieren fomentar el turismo de salud y hacer del país un centro de referencia mundial en materia de salud. Aunque eso llevará tiempo se están dando pasos avanzados en esa dirección y se están construyendo numerosos hospitales y clínicas especializadas, por lo que hay oportunidades tanto para la provisión de equipos médicos como para la construcción y gestión de hospitales.

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.

La construcción es el tercer sector más relevante dentro de la economía del país. EAU, y particularmente Dubái, cuenta actualmente con un exceso de oferta alimentado en los últimos años por una apuesta sin freno por la construcción inmobiliaria, animado por las expectativas de una Expo 2020, finalmente post-puesta a octubre de 2021, y agravado por el éxodo de población debido a la Covid-19. El pulso a la situación del sector, descontando COVID, se podría medir por la dinámica de pagos y la disponibilidad de liquidez; la caída del precio de la vivienda y la posposición de proyectos. En este sentido, el precio de la vivienda residencial en Dubai, ha caído entre 2019 y 2020 casi un 10%, las ventas bajo plano se han reducido en un 80% entre 2018-2020 y el importe de las transacciones inmobiliarias en ese mismo intervalo ha caído en un 12,92%.

En alimentación, dado que es un país con unas condiciones climáticas muy adversas, se necesita importar prácticamente de todo y aunque la competencia es muy alta, los productos españoles, especialmente la fruta y verdura, el aceite y el cordero, están muy bien valorados. Sin embargo, dado que este sector está maduro, habría que buscar nichos de mercado específicos que tienen una demanda creciente como "los productos orgánicos y biológicos". Asimismo, dada la prioridad de

gobierno en incrementar su nivel de autoabastecimiento en productos agroalimentarios, se pueden explorar numerosas oportunidades en el sector agroindustrial y de insumos y tecnología agrícola.

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).

Destacan los servicios de ingeniería, consultoría especializada (turismo, gestión sanitaria), arquitectura e interiorismo. Los sectores más interesantes actualmente son el de infraestructuras de transporte (aeropuertos, metro, autopistas), de energía (generación - tanto convencional como renovable, especialmente solar - transporte y distribución), medioambiente (desalinizadoras y gestión de residuos), restauración (construcción y gestión de nuevos hoteles) y construcción de edificios residenciales. Actualmente, con el impacto del COVID, estos sectores están atravesando momentos difíciles, si bien sigue habiendo oportunidades en el sector de la salud y del agua y gestión de residuos.

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 ayuda las facilidades que obtienen empresarios de países emergentes para poder acceder al país. En varios sectores la feria que se celebra en EAU se está convirtiendo en la feria de referencia mundial-

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. Las licencias comerciales se otorgan a los nacionales de los EAU y a las empresas que sean propiedad de ciudadanos de EAU al menos en un 51%. 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 solamente se otorgan a los nacionales de EAU, a empresas 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.

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 Cambio Climático y Medio Ambiente.

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 de Córdoba: está acreditado por el EIAC y sus certificados se admiten en EAU a pesar de no estar 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 Emiratos Árabes Unidos (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 su enmienda la *Federal Decree-Law No. 18 of 2017*.
- *Federal Decree-Law No. 19 of 2018 on New Foreign Direct Investment*.
- *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.

La “Ley Sociedades Mercantiles” establece en su artículo 10 que los nacionales de los EAU deben poseer una participación mínima del 51% del capital de cualquier empresa establecida en el país. Entre sus excepciones se encuentran:

- Los nacionales de los demás países del CCG, que tienen consideración de nacionales.
- La inversión en empresas situadas en zonas francas.
- Las empresas registradas como sucursales u oficinas de representación de empresas extranjeras.
- Tipos específicos de constitución como las *Joint Liability Companies* o las *Simple Commandite Companies*.

Además, 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, es 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.

Tras 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 ha creado un Comité de Inversión Extranjera Directa que será el 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 consta de 122 actividades susceptibles de acogerse a este régimen, encuadrables en: 19 actividades agrícolas, 51 actividades manufactureras y 52 actividades del sector 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.

En el artículo 7 de la FDI se encuentra la “Lista Negativa” donde quedan listadas las actividades que quedan excluidas de dicho régimen, entre otras: aquellas relacionadas con los sectores del petróleo, defensa, banca, seguros, *utilities*, pesca, servicios postales, y comercio minorista de medicamentos (farmacias).

Federal Law No. 18 of 1981 on Agency Law.

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 regula al **agente de servicios**, figura 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 o patrocinador (*sponsor*) debe ser una persona física o jurídica de los EAU y la relación debe ser pactada en términos de exclusividad, para poder ser registrada en el *Commercial Agencies Registry* y que obtenga validez. Esta figura no tiene participación en el capital ni facultades de gestión, pero se le paga una suma global y/o una proporción de los beneficios. Suele ayudar a realizar gestiones administrativas, obtener las licencias y autorizaciones exigidas, pero no es responsable de ninguna de las obligaciones financieras de la sucursal u oficina de representación de la empresa ni en los EAU ni en el extranjero. Es preciso destacar que las relaciones entre principal y comitente se renuevan de forma indefinida y que únicamente podrán terminar si ambas partes lo acuerdan o hay una razón material.

Federal Law No. 1 of 1979 regarding Regulation of Industries.

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 se requiere que el 51% como mínimo de las acciones de la empresa sea de propiedad nacional. 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.

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. La Ley determina, con ciertas excepciones, que sólo los nacionales de EAU, las empresas extranjeras representadas por un agente emiratí o las entidades con socios locales (es decir, una entidad local participada como mínimo al 51% por un socio emiratí) pueden participar en licitaciones del sector público para el suministro de bienes y proyectos de obras públicas que se regulan bajo esta ley. Existen tres excepciones a la aplicación de esta Ley:

- No es de aplicación 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.

Federal Decree Law No 9 of 2016 concerning Bankruptcy law.

Finalmente 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 viene a atender 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 nueva regulación 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
- La no sujeción de las empresas al impuesto de sociedades. Excepto compañías extranjeras de petróleo, gas y sucursales de bancos.
- 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, destacar las **recientes medidas** implantadas para fomentar la inversión extranjera:

- 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 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 destacamos 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.

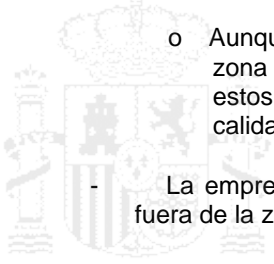
Existe una gran variedad entre los servicios, prestaciones e infraestructuras de comunicaciones que ofrece cada zona franca. También el coste de los servicios puede variar significativamente.

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.



- o 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.

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 no hay impuesto sobre sociedades, salvo para sucursales de bancos extranjeros y para empresas relacionadas con actividades petroquímicas.

Sin embargo, el 1 de enero de 2018 se comenzó a aplicar un impuesto sobre el valor añadido (VAT) 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 amplía 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 sponsorizar a la familia (padres, cónyuge e hijos) pero si un coste de 8.000 AED por persona.

Abu Dabi

En Abu Dabi 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 reciente 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:

La implantación se puede llevar a cabo:

- En virtud de la Ley de Sociedades de Capital, que implica asociarse con un nacional de los EAU al 51% del capital de la sociedad (ya sea persona física o persona jurídica con propiedad exclusiva en manos de nacionales de los EAU).
- O según la reciente Ley de Inversión Directa Extranjera, que permite poseer al inversor extranjero el 100% de la propiedad, siempre que el proyecto se encuentre dentro de las actividades permitidas y se cumpla con los requisitos exigidos. De momento, la implantación se desarrolla caso por caso.

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):

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

La *Limited Liability Company* (LLC) es la figura más empleada por las empresas extranjeras. Para la LLC la nueva ley no ha introducido ningún cambio significativo, se mantienen las mismas limitaciones del 51% del capital en manos de nacionales emiratíes. No obstante, otros cambios que cabe mencionar son:

- Las acciones de una empresa que cotice en bolsa podrán emplearse como garantía.
- Cualquier compañía, incluida la LLC, podrá ser formada por un solo accionista emiratí, en contraposición con la antigua ley que requería un mínimo de dos accionistas. Este cambio se ha introducido para fomentar el espíritu emprendedor entre los nacionales.
- El porcentaje mínimo de capital que debe cotizar en bolsa para las *Public Joint Stock*

Compañías baja del 55% al 30%.

- También se define el concepto de lo que es una sociedad Holding y los Fondos de Inversión.
- No existe limitación al número de administradores que pueda tener una compañía.
- Las acciones pueden ser pignoradas.
- Se reduce a 15 días el plazo de preaviso para convocar una Asamblea General.

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 ganancias, 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.

La principal limitación de este tipo de empresas sea contar con un socio local que disponga de al menos el 51% del capital social de la empresa. Sin embargo, se puede gestionar y proteger los intereses del accionista minoritario adoptando distintas medidas:

- Derecho a designar al equipo directivo incluido el Director General de la empresa.
- Derecho de veto en las decisiones de mayor calado.
- Distribución de beneficios mayor al 49% de los beneficios empresariales.
- En caso de liquidación de la compañía, asegurarse parte de los activos de la compañía.
- Se pueden alcanzar acuerdos privados que delimiten la intervención del socio mayoritario en la gestión de la empresa (*side agreements*), aunque la validez jurídica de estos acuerdos es cuestionable.

Otra limitación de las LLC es su ámbito de actividad. La empresa puede participar en cualquier actividad lícita excepto aquellas que tengan relación con actividades de seguros, banca e "inversión en representación de terceras partes", las cuales sí podrían 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, estando el 51% en manos de capital emiratí. 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 ss 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, aunque es necesario contratar a un “agente de servicios” a través de un acuerdo de agencia nacional o *national agency agreement*. 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 Emiraticización (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 local 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.

Hay que tener en cuenta que ciertas actividades empresariales están reservadas a nacionales de los EAU o a empresas pertenecientes en su totalidad a nacionales de EAU. Por ejemplo: una empresa civil de ingeniería debe tener un socio que sea ciudadano de los EAU, que posea no menos del 51% de la empresa y debe ser un ingeniero de la misma rama que la actividad de la empresa.

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 de establecimiento mainland

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 of 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:
 - o Certificado de *good standing* (de vigencia).
 - o Escritura de constitución de la empresa.
 - o Resolución de la junta de accionistas en la que se ratifique la decisión de establecerse en la región y nombramiento de un representante.
 - o 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.
- Traducidos al árabe por un traductor acreditado.
- La traducción deberá estar sellada por el Ministerio de Justicia emiratí.

- Autenticados de nuevo por el Ministerio de Asuntos Exteriores 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 de "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 cerciure 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.
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, se dará preferencia a la lengua árabe. 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 de telecomunicaciones “Etisalat” y “Du”.

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.

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 correspondientes 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.

El proceso puede ser más complejo, principalmente por el mayor número de trámites a realizar y el mayor número de organismos con los que el inversor tendrá que contactar. Existe la restricción comentada de la necesidad de contar con un socio local con un mínimo del 51% del capital (excepto Sucursal u Oficina de Representación, que precisarán de la contratación de un agente de servicios). El plazo puede variar mucho. Si no hubiera complicaciones, una vez que se disponga de toda la documentación el proceso debería completarse entre uno y tres meses.

Las empresas en EAU pueden optar por llevar a cabo sus operaciones como una sucursal, una oficina de representación o como una empresa registrada en uno o más de los siete emiratos.

Por lo que respecta al marco legal al que deben someterse las empresas, hay que tener en cuenta que los EAU son una federación integrada por siete emiratos en la que unas competencias las asume la federación y otras están reservadas a cada emirato, siendo el grado de autonomía de cada emirato dentro de la federación elevado. En este sentido, las empresas deben considerar que, tanto la regulación de su actividad económica como las diversas gestiones administrativas derivadas de ella pueden corresponder a autoridades tanto a nivel federal como local. No obstante, si bien cada emirato individualmente puede desarrollar discrecionalmente normas y trámites que afectan a la actividad económica, las leyes federales son jerárquicamente superiores a las leyes locales.

Con arreglo a la ley, todas las empresas establecidas en los Emiratos Árabes Unidos deben tener, al menos, un 51% del capital social en manos de nacionales o estar controladas totalmente por estos, excepto en los siguientes casos:

- Zonas francas: Posibilidad de controlar el 100% de la propiedad por parte de personas extranjeras (no nacionales de EAU).
- Empresas que realizan actividades que permiten poseer el 100% de la propiedad a personas con nacionalidad de alguno de los países del Consejo de Cooperación del Golfo.
- Empresas controladas en un 100% por nacionales de alguno de los países del CCG que lleguen a algún tipo de acuerdo o alianza con nacionales de los EAU.
- Civil Companies (Sociedades civiles), equiparables a sociedades profesionales.
- Próximamente, empresas dedicadas a actividades incluidas en la Lista Positiva al amparo de la nueva ley de Inversión Extranjera Directa.

La ley permite que los beneficios puedan ser repartidos de forma diferente a la participación del capital, cumpliendo con el máximo del 80% para la empresa extranjera y el 20% para el socio local en el caso de Dubái. Para Abu Dabi y Sharjah, el porcentaje se amplía hasta el 90%.

A partir de 2018, el gobierno federal aprobó la *Foreign Direct Investment Law-FDI-* (Decreto-Ley Federal nº 19 de 2018), por el que permite el 100% de la propiedad extranjera de empresas en los EAU en determinados casos, solo a empresas que desarrollen ciertas actividades y que cumplan los requisitos exigidos.

Tipos de figuras legales:

1) Filial de una empresa extranjera. Entidad local:

En julio de 2015 entró en vigor la nueva *Commercial Companies Law* nº2 promulgada el día 1 de abril de 2015 y que sustituye a la hasta entonces vigente *Federal Law 8/1984*.

La nueva ley contempla solo 5 tipos de empresas, a diferencia de las 7 formas permitidas anteriormente. Cualquier empresa que quiera establecerse como entidad local deberá optar por una de las siguientes formas:

- Public Joint Stock Company.
- Private Joint Stock Company.
- Simple Limited Partnership Company.
- Partnership Company o Joint Liability Company.
- Limited Liability Company.

La *Limited Liability Company* (LLC) es la figura más empleada por las empresas extranjeras. Para la LLC la nueva ley no ha introducido ningún cambio significativo, se mantienen las mismas limitaciones del 51% del capital en manos de nacionales emiratíes. No obstante, sí introdujo otros cambios los cuales cabe mencionar:

- Las acciones de una empresa que cotice en bolsa podrán emplearse como garantía.



- Cualquier compañía, incluida la LLC, podrá ser formada por un solo accionista emiratí, en contraposición con la antigua ley que requería un mínimo de dos accionistas. Este cambio se ha introducido para fomentar el espíritu emprendedor entre los nacionales.
- El porcentaje mínimo de capital que debe cotizar en bolsa para las *Joint Stock Companies* baja del 55% al 30%.
- También se define el concepto de lo que es una sociedad Holding y los Fondos de Inversión.

Las formas que contempla la ley son las siguientes:

- Public Joint Stock Companies (PJSC): El capital mínimo requerido es 10 millones de AED y se exige que al menos el 20% de las acciones (con un máximo del 45%) de la empresa sean propiedad de los fundadores, de los cuales como mínimo debe haber diez, siendo el 51% capital emiratí. El presidente de la junta directiva debe ser nacional de los EAU. Entre los cambios introducidos por la nueva ley, se reduce a 15 días el plazo de preaviso para convocar una Asamblea general. El atractivo de esta persona jurídica es que permite la oferta pública de acciones para captar capital. Empresas dedicadas a la banca, los seguros o las actividades financieras deben operar bajo esta figura legal.

- Private Joint Stock Companies: Debe tener al menos 3 socios y debe crearse con un capital mínimo de 2 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*.

- Simple 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 ganancias y el balance de situación y verificar el contenido de los mismos mediante una inspección. 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.

- Partnership Company o Joint Liability Company: empresa fundada por dos o más socios que sean personas físicas, con responsabilidad ilimitada. La dirección de la empresa se llevará a cabo por todos los socios.

- 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.

La principal limitación de este tipo de empresas, contar con un socio local que disponga de al menos el 51% del capital social de la empresa, se puede gestionar y proteger los intereses del accionista minoritario adoptando distintas medidas:

- Derecho a designar al equipo directivo incluido al Director General de la empresa.
- Derecho a veto en las decisiones de mayor calado.
- Distribución de beneficios mayor al 49% de los beneficios empresariales.
- En caso de liquidación de la compañía, asegurarse parte de los activos de la compañía.
- Se pueden alcanzar acuerdos privados que delimiten la intervención del socio mayoritario en la gestión de la empresa (*side agreements*), aunque la validez jurídica de estos acuerdos es cuestionable.

Otra limitación de las LLC es su ámbito de actividad. La empresa puede participar en

cualquier actividad lícita excepto aquellas que tengan relación con actividades de seguros, banca e “inversión en representación de terceras partes”, las cuales sí podrían desarrollarse a través de la *Public Joint Stock Company*.

Dentro de los cambios menores que recoge la última versión de la ley cabe señalar que no hay limitaciones al número de managers que puede tener una empresa, que las acciones pueden ser pignoradas y que se reduce a 15 días el plazo de preaviso para convocar una Asamblea general.

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:

Su base legal es también la "*Commercial Companies Law*". La matriz extranjera puede mantener el 100% de la propiedad de la sucursal sin necesidad de un socio local, aunque es necesario contratar a un agente de servicios a través de un acuerdo de agencia nacional o un *national agency agreement*. 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. La sucursal es, por tanto, una figura de pleno derecho con 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.

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 Emiraticización 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) 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 local 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:

- **Civil Company** (Sociedad civil): Es la fórmula escogida por la mayoría de profesionales extranjeros dentro de las opciones mencionadas. Es la más apropiada para llevar a cabo servicios ofrecidos por ingenieros, médicos y consultores que tengan su titulación debidamente homologada. El 100% de la propiedad debe recaer en socios profesionales.
- **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. Este tipo de figuras implican una responsabilidad personal e ilimitada sobre todos los activos y obligaciones contraídos por la empresa.

Hay que tener en cuenta que ciertas actividades empresariales están reservadas a nacionales de los EAU o a empresas pertenecientes en su totalidad a nacionales de EAU.

Un nacional de los Emiratos Árabes Unidos debe ser designado como agente local. 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 la facturación.

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 N.º. 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.

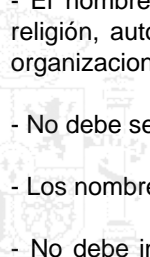
El tiempo estimado para realizar este trámite es de aproximadamente dos días hábiles desde que el DED recibe la documentación. Lo laborioso en este caso puede ser recabar toda la información.

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 de “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:			
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. Perteneció 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. Perteneció 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. Perteneció al Grupo TECOM.			
Dubai Outsource City*	www.dubaioutsourcecocity.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. Perteneció al Grupo TECOM.			
Dubai International Academic City*	www.diaedu.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. Perteneció 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 *hub* 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.			

 <p>Dubai International Financial Centre (DIFC)*</p>	<p>www.difc.ae</p>	<p>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"</p>	<p>Dubai International Financial Centre Authority</p>
<p>Observaciones: Zona financiera de Dubai. Tiene su propio sistema jurídico, con juzgado propio. Es también un centro internacional de arbitraje.</p>			
<p>Business Park*</p>	<p>www.dwc.ae</p>	<p>Servicios logísticos y de aviación</p>	<p>Dubai World Central</p>
<p>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.</p>			
<p>Dubai Maritime City*</p>	<p>www.dubaimaritimecity.ae</p>	<p>Servicios marítimos, gestión de servicios marítimos, marketing y publicidad de productos marítimos, centros de investigación y educación marítima, diseño y fabricación de barcos</p>	<p>Dubai Maritime City Authority (DMCA)</p>
<p>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).</p>			
<p>Dubai Multi Commodities Centre*</p>	<p>www.dmcc.ae</p>	<p>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 preciosas. En la práctica acoge a empresas de todo tipo.</p>	<p>Dubai Multi Commodities Centre Authority</p>
<p>Observaciones: Zona franca creada en 2002, es actualmente la mayor de EAU con más de 10.000 empresas instaladas.</p>			

 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, logística	Jebel Ali Free Zone Authority (JAFZA)
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 Khaima

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 N° (59) de 2017.

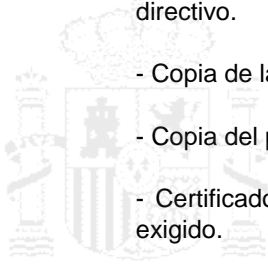
2) Selección de la estructura corporativa:

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

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.

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, donde el 51% 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*.

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:

Cuando una empresa se establece en EAU, fuera de las zonas francas, debe tomar la decisión de cómo gestionar el componente local (socio local) y el papel que éste jugará en su actividad.

En el caso de una LLC será necesario contar con un socio local y, en el caso de una sucursal o una oficina de representación, deberá contar con un agente de servicios.

Aparte de los contactos que tenga la empresa, existen numerosas empresas consultoras o de abogados que facilitan el acceso al componente local y existen diversas formas satisfactorias de gestionar esta imposición de la legislación local.

En el caso de las empresas que deseen establecerse en los EAU y no estén acogidas al nuevo régimen de Inversión Directa Extranjera, habrá 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 emiratíes 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 tasa.

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.

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** 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.

Otros acuerdos

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 comisión mixta tenía que haber tenido lugar en 2019 en España pero no se llevó a cabo por estar el gobierno español en funciones la mayor parte del año. Ahora en 2020 con el COVID-19 habría que intentar mantenerla vía videoconferencia y las autoridades emiratíes habían propuesto informalmente realizarla a principios de 2020.

7 FINANCIACIÓN

El Banco Central es responsable de regular y supervisar el sistema financiero. El mismo se compone, fundamentalmente, por los bancos comerciales que representan en torno al 90% de los préstamos. Después de Arabia Saudí es el mercado más grande de la región.

El Banco Central y el sistema bancario se rigen por la Ley Federal de la Unión, Nº 10, de 1980.

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 Dabi inyectaron liquidez en forma de depósitos y capital.

Se ha reforzado el cumplimiento de los Acuerdos de Capital de Basilea. Además, desde el 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 el 2008 fruto de la fusión del Banco de los Emiratos y el Banco Nacional de Dubái (NBD). En 2017 fusionaron el National Bank of Abu Dhabi (NBAD) y el First Gulf Bank (FGB) constituyendo el First Abu Dhabi Bank, el banco más grande de EAU y uno de los más grandes de la región MENA con un total de activos superior a los AED 670 mil millones en Septiembre de 2017. El pasado año 2018 los bancos Abu Dhabi Commercial Bank (ADCB) y el Unión National Bank (UNB) se fusionaron y adquirieron el banco Al Hilal, esta unión se espera que sea la quinta fuerza bancaria de todo el CCG.

Actualmente hay un total de 60 bancos en EAU (21 nacionales, 27 extranjeros, 11 bancos corporativos y 1 banco de inversión). La imposibilidad de generar crecimiento orgánico a corto y medio plazo ha impulsado un a corriente de fusiones y adquisiciones que está inclinando al sector hacia una fase de

consolidación.

La banca islámica continúa ganando cuota de mercado, pasando de un 14% sobre el activo total de los activos bancarios totales en 2017, a un 23% en 2019, con un valor total aproximado de 560.000 millones de Dirhams (alrededor de 130.000 millones de euros). Además, el país cuenta con una extensa red de sucursales y cajeros.

Los bancos extranjeros también están regulados por el Banco Central del que deben obtener una licencia y, desde el 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 M Dirhams (10,8 MUSD) 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.

A pesar de los desafíos que ha presentado la pandemia generada por la Covid-19, el Banco central de EAU (CBUAE, en sus siglas en inglés) ha actuado de manera rápida y contundente para intentar mitigar los efectos económicos derivados, permitiendo a los bancos ampliar el margen de utilización sobre sus reservas de capital, aumentando así su capacidad de préstamo. Además, el gobierno emiratí ha desplegado un paquete de estímulos financieros (TESS, Targeted Economic Support Scheme) por valor de unos 256.000 MAED (aprox. 60.000 M€) y continúa flexibilizando, aunque de manera temporal, diferentes ratios estructurales de prudencia para impulsar la liquidez en el sistema.

Hay 121 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:

BANCA LOCAL	BANCA EXTRANJERA
<ul style="list-style-type: none"> • First Abu Dhabi Bank • Abu Dhabi Commercial Bank • Arab Bank for Inv.&Foreign Trade (ARBIFT) • Union National Bank • Commercial Bank of Dubai • Dubai Islamic Bank • Emirates NBD Bank • Emirates Islamic Bank • Mashreq Bank • Sharjah Islamic Bank • Bank of Sharjah • United Arab Bank • InvestBank PLC • The National Bank of RAK • Commercial Bank International • National Bank of Fujairah • National Bank of UAQ • Abu Dabi Islamic Bank • Dubai Bank • Noor Islamic Bank • Al Hilal Bank • Ajman Bank 	<ul style="list-style-type: none"> • ABN Amro Bank NV • Al Ahli Bank of Kuwait • Al Khaliiji (France) S.A. • Al Rafidain Bank • Arab African International Bank • Arab Bank PLC • Banque Misr • Bank Meli Iran • Bank of Baroda • Bank Saderat Iran • Blom Bank France SA • BNP Paribas • BOK International Bank • CitiBank NA • Credit Agricole (Corp. & Invest Bank) • Doha Bank • El Nilein Bank • Habib Bank AG Zurich • Habib Bank Ltd. • HSBC Bank Middle East Limited • Janata Bank Limited • National Bank of Bahrain • National Bank of Kuwait • National Bank of Oman S.A.O.G • Natwest Market • United Bank Ltd • Standard Chartered Bank • Samba Financial Group

Oficinas de Representación

Abu Dabi	Dubái	Sharjah
<ul style="list-style-type: none"> • 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 India • Bank Julius Bear & Co. Ltd. • Rothschild Europe B.V. • Royal Bank of Scotland • The Federal Bank Limited • Blom Bank • Northern Trust Global Services Ltd. • ICICI Bank Ltd • BBAC – S.A.L. • Coutts & Company • Banque Centrale Populaire • KFW IPEX – Bank Gmbh • Banque Libano – Francaise S.A.L. • Kotak Mahindra International Limited • Société Général Bank & Trust (Middle East) • Credit Agricole (Suisse) • Parella Weinberg Partners Group LB • Bank Sarasin Alpen (ME) Limited • Mega International Commercial Bank Ltd. • AXIS Bank Ltd. • JP Morgan Chase Bank National Association • Bank of America, National Association • Bank of Montreal • Australia and New Zealand Banking Group Ltd. – ANZ • First Bank of Nigeria Plc. • BBVA SA • Intesa Sanpaolo Bank • BLC Bank S.A.L. • HDFC Bank S.A.L. • Pine Brdige Investments Asia Limited. • Korea Development Bank • First Energy Bank 	<ul style="list-style-type: none"> • 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 Populaires • Coutts & Co. • HSBC Bank International Ltd. • FIL Investment International. • Citigroup Global Markets Inc. • HDFC Bank Ltd. • Korea Exchang Bank • ICICI Bank Limited • IndusInd Bank Ltd • Commercial International Bank (Egypt) S.A.E • The Hongkong and Shanghai Banking Corporation Limited • Punjab National Bank • Antwerp Diamond Bank Asia Pacific Ltd. • Andhra Bank • Arner Bank Ltd. • Bank Julius Baer & Co • National Bank of Egypt • First Rand Bank Ltd • Lombard Odier & Cie • BNP Paribas • Pictet & Cie Banquiers • MCB Ltd. • AXIS Bank Ltd • Banco do Brasil S.A. • Banque Pasche S.A. • Corporation Bank • Bank of India • State Bank of Travancore • International Bank of Azerbaijan • Falcon Private Bank Ltd. • Kotak Mahindra Bank • Oriental Bank of Commerce – New Delhi • Banco Sabadell • Attijari Wafa BLC • CIC – Credit Industrial et Commercial • Indian Overseas Bank • Bank of China • Credit Agricole (Suisse) S.A. 	<ul style="list-style-type: none"> • Doha Bank • Canara Bank – India

- Investcorp Bank
- Banco Santander SA
- Sumitomo Mitsui Banking Corporation
- Indust Bank Ltd.
- SAXO Bank



- Orix Corporation
- Bank Al Habib Ltd.
- Ecobank Transnational 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 Ltd
- Nedbank 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.
- Union Bancaire Privee

Listado de bancos de inversión en EAU:

- Emirates Investment Bank
- HSBC Financial Services (Middle East) Limited-Dubai

Listado de banca corporativa (*Wholesale Banking*) en EAU:

- Deutsche Bank AG – Abu Dabi
- Industrial & Commercial Bank of China – Abu Dabi
- The Bank of Tokyo – Mitsubishi UFI, Ltd. – Abu Dabi
- Korea Exchange Bank – Abu Dabi
- Bank of China Limited – Abu Dabi

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.

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).

Además 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.

A la hora de analizar los centros financieros existentes en los Emiratos, es importante remarcar qué ventajas otorgan: 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 DIFC (Centro Financiero Internacional de Dubái) y el AGPM (Abu Dabi Global Market) son los centros financieros existentes, 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 en el año 2017 a contar con más de 1.700 empresas registradas, de las cuales 463 pertenecen al sector financiero, dando trabajo a más de 21.600 empleados y gestionando activos por valor de alrededor de 17 mil MUSD. Existe un ambicioso plan de expansión para llegar en el 2024 a las 1.000 empresas del sector financiero, 50.000 empleados y los 250 mil MUSD de activos gestionados, así como ampliar las actividades que se realizan. Está regulado por la DFSA (Departamento de Servicios Financieros de Dubái).

Por su parte el AGPM comenzó a funcionar en el año 2016 y está comenzando a desarrollarse. De hecho los fondos soberanos de Abu Dabi, la dirección de inversiones de Abu Dabi y Mubadala se han establecido allí. El regulador en este caso es la FSRA (Autoridad Reguladora de Servicios Financieros).

3. El sector de seguros:

A finales de 2018, sesenta y dos compañías de seguros tenían autorización para operar en los diferentes emiratos, treinta y cinco nacionales y veintisiete extranjeras. Las tres mayores compañías de seguros que operan en los Emiratos Árabes Unidos son: *Oman Insurance Company of Dubai*, *Islamic Arab Insurance Company of Dubai* y *Daman Health Insurance Company of Abu Dhabi*.

En EAU están presentes casi todas las compañías internacionales más importantes. Aunque tiene unas de las tasas de penetración mayores de Oriente Medio el mercado de seguros está todavía relativamente poco desarrollado. La tasa de penetración ha aumentado desde que se ha establecido la obligatoriedad para los expatriados de contar con un seguro de salud privado. En el emirato de Dubái, la responsabilidad de contratar este seguro recae en los empleadores, en virtud de la Ley de Seguros de Salud Nº 11 de 2013. Esta ley estableció la obligatoriedad de las empresas radicadas en Dubái de contratar seguros de salud para sus empleados de manera progresiva, concluyendo el plazo para que todas las empresas cumplan este requisito el día 30 de junio de 2016. El plazo se amplió seis meses pero desde el 1 de enero de 2017 está en vigor.

El aumento de la población, la situación del sector de la construcción, el cambio regulatorio que obliga a los empleadores a contratar un seguro de salud privado para sus trabajadores y la unificación de un seguro de automóviles único, han provocado que el crecimiento vuelva a ser de más del 10% alcanzando el 12% en 2017 respecto del año anterior, tras el descenso sufrido en 2016 hasta el 8%.

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.

Las empresas nacionales y sucursales extranjeras deben tener un mínimo de capital totalmente desembolsado de 100 millones de AED (27 MUSD), 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 4 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 los Emiratos Árabes Unidos deben estar asegurados en el país por una empresa registrada en los Emiratos Árabes Unidos; puede ser una empresa nacional, una sucursal local de una empresa extranjera o una agencia.

La participación extranjera máxima de compañías de seguros internacionales permitida 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. Las compañías de seguros de los EAU pueden reasegurar 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, salvo los asegurados que deberán soportar el IVA introducido en 2018.

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 Emiraticización 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.

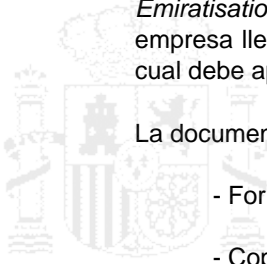
Se requerirá la siguiente documentación:

- 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 Emiratisation - 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 Emiraticación (*Ministry of Human Resources and Emiratisation*). 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 Emiraticación, 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.

Emiraticación:

La emiraticación 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 defender 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 emiraticación 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 Emiraticación.

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 Emiraticización 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 Emiratización, 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 Dabi, 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 y a especialistas.
- Pruebas médicas y procedimientos quirúrgicos.
- Atención a la maternidad.

9 INFORMACIÓN PRÁCTICA

9.1 COSTES DE ESTABLECIMIENTO

El catálogo de Costes de Establecimiento en EAU 2020 está disponible en el Portal Icx: <http://www.icex.es/icex/es/navegacion-principal/exportadores-habituales/informacion-de-mercados/simulador-costes-de-establecimiento/index.html>

CONSTITUCIÓN DE UNA 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> <p>Preparar, autenticar y aprobar las escrituras de la sociedad (<i>Memorandum of Association</i>).</p>
Preparar, autenticar y aprobar las escrituras de la sociedad (<i>Memorandum of Association</i>)	<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 Dubai el coste aproximado es de entre 20.000 y 40.000 AED en concepto de basuras y 480 AED por el mero registro.</p>

 <p>Registro en la Cámara de Comercio del emirato correspondiente</p>	<p>El registro es obligatorio y tarda 2 días. Las tasas en la Cámara de Comercio de Dubái varían entre los 700 y los 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> <p>El registro deberá ser renovado anualmente.</p>
Preparación de la oficina	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
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 Emiratización la tarjeta de establecimiento (<i>establishment card</i>) 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 <i>General Directorate of Residency and Foreign Affairs-Dubai</i>.</p>
Servicio de traducción jurada/legalización documentaria	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.
Servicio de asesoramiento jurídico	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.
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. - Registro en Seguridad Social: gratuito.

CONCEPTO	TIEMPO ESTIMADO DE LOS PROCESOS DE CONSTITUCIÓN DE UNA FILIAL
Registro de sociedades	15 días
Alta de la actividad	No hay un procedimiento como tal de alta.
Total de los procesos	54 - 150 días aproximadamente para todos los procedimientos de constitución. La publicación del registro por parte del Ministerio de Economía (Federal) puede llevar varios meses.
<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. Fuentes: Department of Economic Development of Dubai (DED), Chamber of Commerce of Dubai, Doing Business in the UAE 2012 (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	Igual 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 (20 años de protección).
Registro de marca	6.000 AED - 12.000 AED por categoría.	4 - 6 meses (10 años de validez).
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 (10 años de validez).
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 faciales: 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 la 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 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.

No hay ninguna formalidad de salida, siempre que el visado no haya expirado en los casos de visado de turista. 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.

Debido a la actual situación que estamos viviendo con la Covid-19, las autoridades sanitarias de los EAU han impuesto una serie de restricciones de entrada en el país. En estos momentos, el emirato de Abu Dhabi se encuentra cerrado al turismo, admitiendo únicamente la entrada de ciudadanos residentes, mientras que Dubái acepta la llegada de turistas desde el 7 de julio. En ambos casos sigue siendo necesario presentar un resultado negativo de la prueba PCR realizada con un máximo de 96 hora de antelación al viaje. En este sentido, debido a que las medidas se van adaptando en función de la evolución de la pandemia, recomendamos revisarlas antes de su viaje.

La jornada semanal es de domingo (primer día de la semana) a jueves. Los viernes y sábados cierran la totalidad de las oficinas públicas, bancos, oficinas de empresas privadas y algunos establecimientos comerciales. La mayor parte del comercio, con excepción de los viernes por la mañana, 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 2020 éstas son las festividades previstas:

- 24 y 25 de mayo, Eid Al Fitr (fin del ayuno de Ramadán, dos días).
- 29 de julio, Haj (inicio del peregrinaje a la Meca)
- 1 y 2 de agosto, Eid Al Adha (fiesta del sacrificio)
- 23 de agosto, Hijri (Año Nuevo musulmán).
- 29 de octubre, nacimiento del profeta.

Además, en el 2020 están anunciados los siguientes festivos:

- 01 de enero, Año Nuevo.
- 01 de diciembre, Día de la Conmemoración (en honor a los caídos).
- 02 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.

En este sentido la Covid ha tenido un gran impacto en las conexiones aéreas. Tras meses de ausencia de vuelos, las compañías aéreas emiratíes, especialmente Etihad y Emirates Airlines, han ido retomando su actividad poco a poco. Sin embargo, en estos momentos no se asemeja a la existente anteriormente. En cuanto al tránsito internacional, tanto Etihad en Abu Dhabi como Emirates Airlines en Dubái mantienen rutas internacionales con escala en los aeropuertos de esas ciudades. Recomendamos que visiten las páginas de cada una de las aerolíneas para poder comprobar la última información sobre las capitales de origen y destino y las condiciones de tránsito.

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 6.00 y las 23.00 de sábado a jueves y entre las 13.00 y las 24.00 los viernes (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 2018 sólo en Dubái había 108.000 habitaciones en 689 establecimientos y existen planes para aumentar la oferta antes de la Expo 2020.

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 N° 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.dubaiairports.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.emiratestenders.com

E) PORTALES INSTITUCIONALES

- Dubai Economic Development Department y el federal Development Economic Department. www.dubaied.gov.ae/en/Pages/default.aspx

- 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.dha.gov.ae/EN/Pages/default.aspx

- 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.adm.gov.ae/En/home/index.aspx

- 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.
- UAE Interact: Fuente de noticias locales en inglés y castellano. www.uaeinteract.com/spanish/
- 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/
- Web creada por españoles con información útil sobre Dubai. www.dubaiytu.com