



# Emiratos Árabes Unidos



Este informe ha sido elaborado por Álvaro Espinosa Buenaga y Laura Moya Rodríguez bajo la supervisión de la Oficina Económica y Comercial de España en Dubai

Actualizado a junio 2015

<b>1 PANORAMA GENERAL</b>	4
<b>1.1 SITUACIÓN, SUPERFICIE Y CLIMA</b>	4
<b>1.2 DEMOGRAFÍA Y SOCIEDAD</b>	4
<b>1.3 POBLACIÓN ACTIVA</b>	5
<b>1.4 ORGANIZACIÓN POLÍTICO-ADMINISTRATIVA</b>	5
Sistema de gobierno, partidos políticos y división de poderes	5
Organización administrativa y territorial del Estado	5
Administración Económica y su distribución de competencias	8
<b>1.5 RELACIONES E INTERNACIONALES Y REGIONALES</b>	8
Relaciones políticas internacionales	8
Relaciones con las Instituciones Financieras Internacionales (FMI, BM, bancos regionales)	10
Relaciones con la Organización Mundial del Comercio	10
<b>2 MARCO ECONÓMICO</b>	12
<b>2.1 ESTRUCTURA Y EVOLUCIÓN RECIENTE DE LA ECONOMÍA</b>	12
Estructura del PIB por sectores y por componentes del gasto	12
<b>2.2 EL SECTOR EXTERIOR</b>	16
2.2.1 COMERCIO EXTERIOR	16
Principales socios comerciales (exportación e importación)	17
Principales productos exportados e importados	17
2.2.2 BALANZA DE PAGOS	17
2.2.3 INVERSIÓN EXTRANJERA	18
2.2.4 DEUDA EXTERNA	19
<b>2.3 RELACIONES BILATERALES</b>	19
2.3.1 RELACIONES COMERCIALES BILATERALES	19
Comercio bilateral de bienes y puesto en la clasificación	19
Comercio bilateral de servicios y puesto en la clasificación	20
2.3.2 INVERSIÓN BILATERAL	20
<b>3 ESTABLECERSE EN EL PAÍS</b>	20
<b>3.1 EL MERCADO</b>	20
<b>3.2 LA DISTRIBUCIÓN COMERCIAL</b>	21
<b>3.3 CONTRATACIÓN PÚBLICA</b>	27
<b>3.4 IMPORTANCIA ECONÓMICA Y COMERCIAL DEL PAÍS EN LA REGIÓN</b>	29
<b>3.5 PERSPECTIVAS DE DESARROLLO ECONÓMICO</b>	30
<b>3.6 OPORTUNIDADES DE NEGOCIO</b>	30
<b>3.7 PRINCIPALES FERIAS COMERCIALES</b>	31
<b>4 IMPORTACIÓN</b>	32
<b>4.1 RÉGIMEN DE COMERCIO EXTERIOR</b>	32
Régimen de cobros y pagos al exterior. Control de cambios	32
<b>4.2 ARANCELES Y OTROS PAGOS EN FRONTERA</b>	33
<b>4.3 BARRERAS NO ARANCELARIAS</b>	34
<b>4.4 HOMOLOGACIÓN Y CERTIFICACIÓN DE PRODUCTOS Y ETIQUETADO</b>	35
<b>5 INVERSIÓN EXTRANJERA</b>	38
<b>5.1 MARCO LEGAL</b>	38
<b>5.2 INCENTIVOS A LA INVERSIÓN</b>	39
<b>5.3 PROPIEDAD INMOBILIARIA</b>	41
<b>5.4 TIPOS DE SOCIEDADES Y FORMAS DE IMPLANTACIÓN</b>	41
Establecimiento en zona franca	47
Selección de la zona franca adecuada	47
Selección de la estructura corporativa	51
Free Zone Company (FZCO o FZ-LLC):	51
Free Zone Establishment (FZE)	52

TIPOS DE FIGURAS LEGALES .....	54
Filial de una empresa extranjera. Entidad local .....	54
<b>5.5 PROPIEDAD INDUSTRIAL .....</b>	<b>58</b>
<b>Registro de marcas (Trademarks) .....</b>	<b>58</b>
<b>Registro de patentes .....</b>	<b>60</b>
<b>6 SISTEMA FISCAL .....</b>	<b>62</b>
<b>6.1 MARCO LEGAL .....</b>	<b>62</b>
<b>6.2 PRINCIPALES IMPUESTOS .....</b>	<b>62</b>
.....	62
Otros impuestos y tasas .....	63
<b>6.3 CONVENIO DE DOBLE IMPOSICIÓN .....</b>	<b>63</b>
<b>7 FINANCIACIÓN .....</b>	<b>64</b>
<b>8 LEGISLACIÓN LABORAL .....</b>	<b>70</b>
<b>8.1 RELACIONES LABORALES .....</b>	<b>70</b>
EL PROCESO DE CONTRATACIÓN .....	70
Fuera de zona franca .....	71
Dentro de zona franca. ....	71
.....	72
EMIRATIZACIÓN .....	72
EL CONTRATO LABORAL .....	72
Contrato temporal .....	73
Contrato fijo .....	73
Periodo de prueba .....	74
JORNADA LABORAL Y PERMISOS .....	74
Horas trabajadas .....	74
Vacaciones .....	74
RELACIONES COLECTIVAS; SINDICATOS; HUELGA .....	74
<b>8.2 COSTE DEL TRABAJADOR PARA LA EMPRESA .....</b>	<b>74</b>
<b>8.3 ACTIVIDAD LABORAL DE EXTRANJEROS .....</b>	<b>75</b>
<b>8.4 RÉGIMEN DE SEGURIDAD SOCIAL .....</b>	<b>75</b>
<b>9 INFORMACIÓN PRÁCTICA .....</b>	<b>76</b>
<b>9.1 COSTES DE ESTABLECIMIENTO .....</b>	<b>76</b>
<b>9.2 INFORMACIÓN GENERAL .....</b>	<b>79</b>
Lengua oficial y religión .....	79
Moneda y tipo de cambio .....	80
Formalidades de entrada y salida .....	80
Hora local, vacaciones y días festivos .....	80
Horarios laborales .....	81
Condiciones sanitarias .....	81
Seguridad .....	81
Comunicaciones y conexiones con España .....	82
Transporte Interior .....	82
Alojamiento y hoteles .....	84
<b>9.3 DIRECCIONES ÚTILES .....</b>	<b>84</b>
Direcciones útiles en España .....	84
Direcciones útiles en EAU .....	85

## 1 PANORAMA GENERAL

### 1.1 SITUACIÓN, SUPERFICIE Y CLIMA

La Federación de Emiratos Árabes Unidos tiene una extensión de 83.600 Km<sup>2</sup> 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 sureste 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

No existen estadísticas detalladas y fiables sobre la composición demográfica y los países de origen de los residentes en EAU. Según las últimas estimaciones del Fondo Monetario Internacional (marzo de 2014), se estima que la población asciende a 8,8 millones de habitantes, con una densidad demográfica de 111,24 habitantes/Km<sup>2</sup> y una tasa de crecimiento del 1,5% (Banco Mundial). El Emirato más poblado es el de Abu Dhabi con aproximadamente 2,5 millones de personas, seguido del de Dubai con 2,2 millones.

Aproximadamente sólo el 12% (alguna fuente aumenta esta cifra hasta el 15%) 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, otros países árabes, Sri Lanka y Filipinas se encuentran entre las más importantes. Dentro del grupo de expatriados occidentales, las comunidades de británicos (en torno a las 240.000), australianos y alemanes se consideran las más numerosas.

El Islam es la religión oficial del Estado, predominando la variante sunita. Existe libertad de culto y un alto grado de tolerancia religiosa con otros credos. No obstante se calcula que el 96% de la población es musulmana.

La mayoría de la población de EAU es urbana. La distribución de la población en las principales ciudades de Emiratos Árabes Unidos es desigual siendo Dubai la ciudad más poblada con 2,2 millones de habitantes en 2013 seguida de Abu Dhabi con 1,5 millones. Sharjah (660.000 habitantes), Al Ain (653.200 habitantes), Ras Al Khaimah (122.000 habitantes) y Fujairah (82.915 habitantes) son las otras grandes ciudades del país.

En la distribución por sexos, la población masculina supera ampliamente a la femenina: un 70,1% de hombres frente a un 29,9% de mujeres (Banco Mundial). La causa de esta disparidad tiene su explicación en que predominan los hombres dentro de la inmigración.

Un 20,7% de la población tiene menos de 15 años, un 78,3% está entre los 15 y 64 años y sólo un 1% sobrepasa los 60 años (United States Census Bureau), lo que

configura una población predominantemente joven.

### **1.3 POBLACIÓN ACTIVA**

Dentro de la población de expatriados la tasa de actividad es muy elevada, probablemente 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 emiratización de la economía que intenta conseguir el gobierno, probablemente sea baja.

Los sectores económicos más importantes por ocupación en EAU (UAE Annual Economic Report) son: Los servicios con aproximadamente el 38% de la población activa, la construcción con un 22,1 %, la industria con un 12,0%, los servicios gubernamentales con un 10,6 % y los servicios domésticos 8,3 %.

### **1.4 ORGANIZACIÓN POLÍTICO-ADMINISTRATIVA**

#### **Sistema de gobierno, partidos políticos y división de poderes**

Desde su total independencia del Reino Unido en 1971 y la constitución de una Federación de siete emiratos (Abu Dhabi, Dubai, 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 detenta 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, el cual adopta las decisiones por consenso y elige cada cinco años al Presidente y Vicepresidente de la Federación. De acuerdo con la constitución las decisiones más importantes deben adoptarse por mayoría de 5 de los 7 miembros incluyendo los votos de Abu Dhabi y Dubai.

El 4 de noviembre de 2009 el Consejo Supremo volvió a elegir como presidente de EAU al emir de Abu Dhabi, Sheikh Khalifa bin Zayed Al Nahyan y como Vicepresidente y Primer Ministro a Sheikh Mohammed bin Rashid Al Maktoum, el emir de Dubai.

En EAU no hay partidos políticos. Existe una asamblea de carácter consultivo, el Consejo Nacional Federal (CNF), que cuenta con 40 miembros, 20 de los cuales son designados directamente por el emir de cada emirato y los otros 20 son elegidos desde el 2006 a través de electores previamente seleccionados por cada emirato, en el 2006 votaron 6.989 electores y en el 2011 lo hicieron 129.274. Se han iniciado los trabajos para las próximas elecciones que se celebrarán durante este año, aún se desconoce el número de electores.

#### **Organización administrativa y territorial del Estado**

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 la historia del país y que previsiblemente seguirá siendo muy amplia.

#### **Poder ejecutivo/legislativo**

El gobierno federal tiene competencias exclusivas ejecutivas y legislativas 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 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:

<b>EAU</b>		
<b>Emirato</b>	<b>Regentes y miembros del Consejo Supremo</b>	<b>Príncipes Herederos</b>
Abu Dhabi	H.H. Sheikh Khalifa bin Zayed Al Nahyan	H.H. General Sheikh Mohammed bin Zayed Al Nahyan
Dubai	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. Sheik 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 restructuración del Gobierno Federal tuvo lugar en marzo de 2013, creándose el Ministerio de Desarrollo y Cooperación Internacional, cuya titular pasó a ser Sheikha Lubna bint Khalid Al Qasimi, anterior Ministra de Comercio Exterior. El Sultán Bin Saeed Al Mansouri absorbió esa cartera pasando a ser Ministro de Economía y Comercio Exterior. Cambiaron las carteras de Educación Superior, Fomento y Energía y se nombraron dos nuevos Ministros de Estado sin cartera: Sultan Al Jaber (CEO de Masdar) y Abdullah bin Mohammed Ghobash.

<b>CONSEJO DE MINISTROS-EMIRATOS ÁRABES UNIDOS</b>	
Presidente	H.H Sheikh Khalifa bin Zayed Al Nahyan
Primer Ministro y Vice Presidente	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 Agua y Medio Ambiente	H.E. Dr. Rashid Ahmed Bin Fahad
Ministro Asuntos del Gabinete	H.E. Mohammed Abdullah Al Gergawi
Ministro Asuntos Exteriores	H.H Sheikh Abdullah Bin Zayed Al Nahyan
Ministro Asuntos Sociales	H.E. Mariam Al Roumi
Ministro Cultura, Juventud y Desarrollo Comunitario	H.E. Sheikh Nahyan Bin Mubarak Al Nahyan
Ministro Defensa	H.H. Sheikh Mohammed bin Rashid Al Maktoum
Ministro Desarrollo y Cooperación Internacional	H.E. Lubna Bint Khalid Al Qasimi
Ministro Economía	H.E. Sultan Bin Saeed Al Mansouri
Ministro Educación	H.E. Hussain bin Ibrahim Al Hammadi
Ministro Educación Superior e Investigación Científica	H.E. Hamdan bin Mubarak Al Nahyan
Ministro Energía	H.E. Suhail Mohamed Faraj Al Mazrouei
Ministro Finanzas	H.H Hamdan bin Rashid Al Maktoum
Ministro de Fomento	H.E. Abdullah bin Mohamed Belhaif Al Nuaimi
Ministro Justicia	H.E. Sultan bin Saeed Al Badi
Ministro Salud	H.E. Abdul Rahman bin Mohammad Al Owais
Ministro Trabajo	H.E. Saqr Ghobash Saeed Gobash
Ministro de Estado de Finanzas	H.E. Obaid Humaid Al Tayer
Ministro de Estado de Asuntos Exteriores y Consejo Federal Nacional	H.E. Dr. Mohammed Anwar Gargash
Ministro de Estado sin cartera	H.E. Dr. Maitha Salem Al Shamsi
Ministro de Estado sin cartera	H.E. Reem Ebrahim Al Hashimi
Ministro de Estado sin cartera	H.E. Dr. Sultan Ahmed Al Jaber
Ministro de Estado sin cartera	H.E. Abdulla Ghobash

### **Poder judicial**

El sistema judicial de los EAU está compuesto por el poder judicial federal y el poder judicial local. El Poder Judicial Federal, que goza de independencia en virtud de la Constitución, comprende los tribunales de primera instancia, los tribunales de apelación y el Tribunal Federal Supremo. Los tribunales de la Sharia tradicionales quedan al margen de esa jerarquía. Los asuntos se someten primero a los tribunales de primera instancia.

En los asuntos penales, civiles y mercantiles actúa un solo juez, que adopta una decisión, a menos que en la legislación se estipule lo contrario. El Tribunal de Apelación está integrado por un grupo de tres jueces cuyas decisiones son definitivas. El Tribunal Federal Supremo está formado por cinco jueces designados por el Consejo Supremo. Los jueces deciden sobre la constitucionalidad de las leyes federales y arbitran las diferencias entre los Emiratos, y entre éstos y el Gobierno Federal. También pueden hacer indagaciones sobre el papel de los funcionarios públicos en la gestión en casos de corrupción y fraude.

Los tribunales no están especializados y un mismo tribunal trata los casos penales, civiles o mercantiles. No obstante, en virtud de la Ley N° 338 de 2009, promulgada por el Ministro de Justicia, se estableció en los tribunales de primera instancia un departamento especializado para que se ocupara de los asuntos relativos a la protección del consumidor. Abu Dhabi es el único Emirato que cuenta con un tribunal mercantil. Este tribunal, que se estableció en mayo de 2008, está especializado en asuntos relacionados con el comercio y la inversión.



### **Administración Económica y su distribución de competencias**

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

- Ministerio de Energía.
- Ministerio de Economía.
- Ministerio de Finanzas.

Junto con esos tres Ministerios, tanto las Aduanas Federales (Federal Customs Authority) como el Banco Central de Emiratos poseen un papel relevante. Las primeras coordinan la gestión aduanera de cada emirato, mientras que el segundo 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 Economía y Planificación, 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, fiscalidad y planificación económica. No obstante, algunas de estas actividades están siendo también coordinadas a nivel federal a través de organismos superiores, como por ejemplo Federal Ministry of Health o Ministry of Environment and Water.

## **1.5 RELACIONES E INTERNACIONALES Y REGIONALES**

### **Relaciones políticas internacionales**

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.

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 han dejado de ser beneficiarios del Sistema de Preferencias Generalizadas (SPG) de la UE desde el 1 de enero de 2014.

Las negociaciones del Acuerdo de Libre Comercio (ALC) entre la UE y el CCG se iniciaron en 1992. 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 Unión aduanera es una realidad existiendo un arancel común y ausencia de aranceles intrafronterizos.

El ALC pretende ser un acuerdo amplio, que además de la liberalización del comercio de mercancías, incluya 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.

La última ronda oficial de negociación del ALC tuvo lugar en julio de 2008, año en el que quedaron suspendidas las negociaciones. Existe un acuerdo amplio salvo en dos temas que han resultado polémicos: 1. La aceptación por parte del CCG de una cláusula suspensiva que posibilite la suspensión de los compromisos del futuro ALC por incumplimiento de los países del CCG en materia de derechos humanos. y 2.- Las tasas a la exportación, en especial con Arabia Saudita que se niega a considerar que existan disposiciones en el ALC para evitar que el CCG imponga "export duties" elevados e indeterminados en el tiempo.

No se prevé que se reanuden las negociaciones de forma efectiva. A pesar de ello las relaciones entre el CCG y la UE son fluidas, en el 2015 tuvo lugar en Doha la XXIVª Comisión Mixta a nivel ministerial entre la UE y el CCG.

A nivel regional, el 7,5% de las exportaciones del CCG van dirigidas a la UE, situándola como el quinto destino de las exportaciones (el 73% aproximadamente de las exportaciones provienen del petróleo y derivados del mismo). Por otra parte la UE sería el principal suministrador del CCG (25,9% de sus importaciones totales). El 50% aproximadamente de las importaciones se concentra en maquinaria y material de transporte.

En lo que respecta a EAU, la UE en su conjunto es su principal suministrador, con una cuota de mercado del 20% en los últimos años, y su cuarto cliente con un 11% de sus exportaciones. Existe la expectativa de que un futuro ALC en caso de firmarse podría contribuir a la eliminación progresiva de ciertos obstáculos a la inversión (límites a la participación extranjera), contratación pública (procedimientos

internacionales, discriminación entre nacionales y no nacionales y servicios (sectores excluidos, etc.), que aún persisten en los países del CCG, incluido EAU.

### **Relaciones con las Instituciones Financieras Internacionales (FMI, BM, bancos regionales)**

Desde el 22 de septiembre de 1972, EAU es miembro del FMI con el que mantiene una cuota de 542,44 millones de Derechos Especiales de Giro.

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 Infraestructura (Asian Infrastructure Investment Bank o AIIB) cuya creación está impulsando China.

### **Relaciones con la Organización Mundial del Comercio**

EAU como parte contratante del GATT desde el 8 de marzo de 1994 y Miembro de la OMC desde el 10 de abril de 1996, es defensor del sistema multilateral de comercio. Otorgan el trato de la nación más favorecida (NMF) a todos sus interlocutores comerciales en el marco de la OMC, excepto a 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 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.

### **Relaciones con otros organismos y asociaciones regionales**

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. Recientemente está jugando un papel mayor en cooperación militar, en noviembre del 2014 se anunció la creación de una fuerza militar conjunta permanente con base en Ryad.

El 1 de enero de 2015 se ha perfeccionado 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.

Emiratos Árabes Unidos participa dentro del CCG en un gran número de actividades

económicas lo que incluye 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 de unión monetaria. 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, el cual entró en vigor recientemente. 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, Bahrein, 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 total independencia.

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 Fondo Monetario Árabe son corregir y equilibrar las balanzas de pago de sus Estados miembros, eliminar las restricciones de pago entre los miembros, mejorar la cooperación monetaria árabes, 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. La sede del Fondo Monetario Árabe se encuentran en Abu Dhabi y son miembros los mismos 22 países de la liga Arabe.

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 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.

### **Acuerdos económicos bilaterales con terceros países**

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 419.660 MUSD en 2014, 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. Su renta per cápita es muy elevada, 54.910 USD, y similar a la de los países más ricos de la OCDE.

De esta manera, el PIB se reparte de la siguiente manera por sectores:

- Industria: 59% (Donde destaca la industria petrolífera)
- Agricultura: 0,7%
- Servicios: 40,3%

Los EAU son el séptimo país del mundo por el tamaño de sus reservas de crudo, 97.800 millones de barriles y el octavo productor mundial de petróleo (2,9 M b/d a finales de 2014). Asimismo, cuentan con unas importantes reservas de gas de 215 billones de pies cúbicos, las séptimas del mundo. Sin embargo, el rápido aumento del consumo de energía (la generación de electricidad se obtiene casi íntegramente por gas), ha convertido a los Emiratos en importadores netos de gas. Existe una voluntad de diversificar la matriz energética y desarrollar fuentes de energía alternativas como la solar y la nuclear. Otras actividades extractivas son los derivados del nitrógeno, cemento, el aluminio y el acero.

En la economía emiratí el sector de hidrocarburos es el más importante, pero el éxito de la política de diversificación llevada a cabo por el Gobierno, hace que su participación en el PIB sea del 37% en 2014 (En Qatar, Kuwait y Arabia Saudí estos

porcentajes superan el 50%). Esto hace a los EAU menos vulnerables que otros grandes exportadores de crudo ante una eventual caída de los precios internacionales del crudo.

La diversificación sectorial en la que el emirato de Dubai ha ejercido un claro liderazgo ha propiciado **el desarrollo del sector servicios**. Principalmente, el sector inmobiliario, el sector logístico, turismo y sector 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 43 zonas francas en todo el país**, 27 de las cuales se encuentran sólo en el Emirato de Dubai. Actualmente albergan alrededor de 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.

El Emirato de Abu Dhabi cuenta con una industria petrolífera acorde con una zona donde se encuentran casi todas las reservas de crudo del país. Espera aumentar la producción hasta los 3,5 millones de barriles por día en el 2018. También dispone de importantes reservas de gas. A pesar de ésta riqueza, Abu Dhabi en línea con las exitosas políticas de Dubai está diversificando su economía desarrollando otros sectores, 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 estructura del PIB por componente del gasto es la siguiente (últimos datos disponibles de 2013)

<b>PIB (USD)</b>	<b>402.340.095.303</b>	<b>/PIB (%)</b>
<b>Gastos de consumo final</b>	<b>227.917.979.574</b>	<b>56,6%</b>
Gasto privado	200.387.474.472	49,8%
Gasto público	27.530.505.102	6,8%
<b>Formación bruta de capital fijo</b>	<b>88.386.657.590</b>	<b>22,0%</b>
<b>Variación en las existencias</b>	<b>2.646.426.140</b>	<b>0,7%</b>
Exportaciones de bienes y servicios	395.888.359.428	98,4%
Importaciones de bienes y servicios	312.499.387.338	77,7%



## **Evolución reciente de las principales variables económicas**

La economía de EAU recuperó hasta cierto punto sorprendentemente rápido de los efectos negativos derivados de la crisis financiera del 2008 y de la suspensión de pagos en 2009 de Dubai World (sociedad pública holding con intereses en el sector del transporte, inmobiliario y zonas francas). El PIB ha crecido desde 2011 por encima del 4 %. En el 2013 el PIB creció un 5,2% en términos reales (FMI) y en el 2014 la estimación es del 4,6%. Debido a la caída de los precios del petróleo el FMI y el EIU han revisado a la baja la previsión de crecimiento para el 2015, un 3,5% y 3,3% respectivamente. Aunque el Gobierno de EAU no ha modificado su previsión del 4,5% será difícil que se logre este objetivo. En cualquier caso será un crecimiento relevante y sólido en un entorno de precios del petróleo a la baja e inestabilidad regional, estas son algunas claves de la economía emiratí que sirven para entender las causas:

- **La economía de EAU es la economía más diversificada y menos dependiente del petróleo de todos los países productores.** No se puede desdeñar la importancia de la producción de petróleo pero el crecimiento se ha apoyado en gran medida en el empuje de sectores no petroleros como la industria manufacturera (especialmente de aluminio y productos petroquímicos) y el sector servicios, verdadero motor de la economía (turismo, servicios inmobiliarios, financieros, comercio y transporte).

- **La estabilidad política de EAU** ha hecho que la inseguridad generada por la llamada "primavera árabe" genere una gran afluencia de capitales hacia Emiratos. Recientemente, también ha conseguido atraer capital de economías emergentes como India, Rusia o, incluso China los cuales se han dirigido en gran medida hacia el sector inmobiliario.

- **El rescate financiero de Abu Dhabi a una empresa pública de Dubai ha demostrado que existe una solidaridad real entre emiratos.** Según el Sovereign Wealth Fund Institute los siete fondos soberanos que hay en el país tendrían un capital de más de 1 billón USD, más de siete veces la deuda pública atribuida por el FMI a Dubai.

Basado en las fortalezas anteriores existen ambiciosos programas de inversiones sobre todo en los dos principales emiratos. Dubai albergará la Expo 2020, para la que se prevén inversiones públicas de unos 8.000 MUSD y una cifra de más de 100.000 MUSD de inversiones privadas que mantendrán una elevada actividad en Dubai durante los próximos años. El emirato de Abu Dhabi también está realizando importantes inversiones en infraestructuras (nuevo puerto, carreteras y una central nuclear con cuatro reactores de 1400MW cada uno, entre otros). En cuanto al resto de Emiratos (Sharjah, Ras Al Khaimah, Ajman, Um Al Qaiwan y Fujairah) están recibiendo su cuota de inversión en infraestructuras de fondos procedentes del Gobierno Federal.

La **inflación**, sin ser alta, está aumentando de forma significativa y se estima en el 2,3% en 2014. La apreciación del dólar y los bajos precios del petróleo ayudarán a controlar los precios en el 2015.

**La política monetaria** viene condicionada por la política de tipo de cambios. EAU como el resto de los países del CCG mantiene un tipo de cambio fijo del dirham con el dólar a razón de 1\$=3,67 dirhams (AED). Al ser una economía 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 independencia de la política monetaria). Nada hace prever un cambio. En base a eso, en línea con la política del Tesoro de EEUU, se está produciendo un incremento gradual de los tipos de interés. Desde el punto de vista regulatorio del sistema financiero, y aunque existe cierta opacidad en la información facilitada por los principales bancos, a partir de la crisis se ha acometido un saneamiento del sistema y se han establecido normas que obligan a realizar una gestión más prudente.

En lo relativo a la **política fiscal** las cuentas públicas registran habitualmente superávits voluminosos. El presupuesto federal mantenía una senda expansiva con un crecimiento anual en los últimos seis años del 22% (aunque con fuertes disparidades de un año a otro). El gasto federal sólo representa el 11% del gasto público total del país, donde el porcentaje principal de aportaciones procede de Abu Dhabi (81% de los ingresos públicos de la Federación) y de Dubai. Toda la fortaleza fiscal del país no queda reflejada bien en las cuentas públicas ya que una parte de los ingresos de Abu Dhabi derivados del petróleo no son ingresos públicos si no que se registran como transferencias a sus fondos soberanos. En el 2013 con una producción de crudo de 2,79 millones b/d, con un precio de 106\$ por barril, se registró un superávit presupuestario igual a un 6,5% del PIB. En el 2014 la caída de los precios del petróleo hará que se registre un superávit del 4,9%.

Los Emiratos de Dubai y Abu Dhabi no realizan un ejercicio de ciclo presupuestario homologable al seguido en las democracias occidentales. La política de información sobre los presupuestos es discrecional y puede haber variaciones significativas a lo largo de la ejecución de los mismos. Ambos emiratos han señalado su intención de no abandonar ningún plan de inversión, pero puede que sí se vea alterada la velocidad con la que se acometen. El presupuesto federal en el 2015 en un principio iba a ser expansivo y subir un 6%, pero recientemente se ha pedido a todos los departamentos federales que reduzcan el gasto un 15%. No existe una decidida voluntad todavía para disminuir los subsidios y ayudas sociales, ello ha llevado a prever para el año próximo un déficit del 5,5% del PIB según el EIU. Cifra completamente asumible por la economía de EAU que confía que a finales del 2015 los precios del crudo repunten.

Además del petróleo los ingresos fiscales provienen de la imposición indirecta, (aranceles de un 5% para casi todos los productos y diversas tasas) y de los ingresos de las empresas públicas. No existe imposición directa, ni impuesto sobre la renta, ni impuesto de sociedades.

**El sector exterior** se sustenta en las ventas por hidrocarburos (Japón es el principal cliente) y las re-exportaciones que suponen al menos dos tercios del total de importaciones. EAU se posiciona como el 4º país con mayor volumen de re-exportaciones por detrás de Hong Kong (China), Singapur y EE.UU.

En 2014, las exportaciones totales se estima que alcanzaron los 380.346 (155.100 MUSD hidrocarburos, 40% del total), mientras que las importaciones fueron de 253.583 MUSD. Se prevé que en 2014, el superávit comercial se reduzca algo como resultado de la caída de los precios del petróleo y el incremento de las importaciones. Según los datos de Aduanas de EAU, desde el año 2010 India se ha convertido en el primer socio comercial de EAU, tras el cual se sitúa China.

En conjunto la balanza por cuenta corriente registra superávits gracias al abultado superávit comercial. En 2013 dicho superávit fue de 68.203 MUSD, equivalente a un 16% del PIB, y para el año 2014 se prevé que descienda hasta el 11% del PIB.

El FMI señala una **deuda externa** pública recogida a través del sistema bancario de 170.850 MUSD en 2013, el EIU en el 2014 estima un stock de deuda pública de 174.458 MUSD en el conjunto de los EAU. Estas cifras suponen un porcentaje del PIB del 41,9%, cantidad claramente asumible por la economía.

El EIU estima que en el 2014 las **reservas de divisas** se sitúan en torno a los 74.703 MUSD una cifra considerable pero que equivaldría sólo a 4 meses de importaciones de bienes, lo cual no sería preocupante ya que estas son relativamente elevadas debido a la intensa actividad de reexportación.



## 2.2 EL SECTOR EXTERIOR

### 2.2.1 COMERCIO EXTERIOR

#### Evolución reciente del comercio exterior de bienes y servicios

Según las últimas cifras publicadas por el Economist Intelligence Unit, en 2014 las exportaciones emiratíes alcanzaron los 380.347 MUSD y sus importaciones 253.583 MUSD, lo que arrojaría un **superávit de la balanza comercial** de 126.764 MUSD. Por lo que respecta al saldo de la balanza por cuenta corriente, las previsiones la sitúan en un superávit de 47.452 MUSD.

Dentro de las exportaciones de EAU, cabe destacar el peso que siguen teniendo **las ventas de hidrocarburos** (155.100 MUSD, 40% del total) 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 atomizadas, 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 de Cooperación del Golfo.

#### Apertura comercial

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

La apertura comercial, el cociente entre la suma de importaciones y exportaciones en relación con el PIB a precios corrientes de 2014 es de un 151%. En cuanto a las importaciones, éstas han aumentado un 5% con respecto a 2013. La previsión para 2015 es que las importaciones aumenten un 3,8%. Asimismo, tanto las autoridades locales como el EIU habían estimado una ralentización en el crecimiento de las exportaciones de los EAU para 2014 causado por la crisis en la zona euro y los bajos precios del petróleo. De esta manera, las exportaciones en 2014 sólo aumentaron un 0,5% con respecto al año anterior, y las previsiones para 2015 es que la tendencia sea a la baja, con un decrecimiento esperado de un 7% (353.687 MUSD).

En conjunto la balanza por cuenta corriente registra superávits gracias al abultado superávit comercial.

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.

### **Principales socios comerciales (exportación e importación)**

Si analizamos los intercambios comerciales desde el enfoque geográfico, podemos decir que los principales socios comerciales de EAU en el año 2013 (último año con datos oficiales) son:

<b>Principales proveedores (2013)</b>		<b>Principales Clientes (2013)</b>	
<b>País</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>País</b>	<b>Porcentaje</b>
India	15%	China	15%
China	15%	India	14%
Estados Unidos	11%	Estados Unidos	11%
Reino Unido	7%	Reino Unido	6%
Otros	52%	Otros	54%

### **Principales productos exportados e importados**

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 atomizadas, 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 de Cooperación del Golfo.

### **2.2.2 BALANZA DE PAGOS**

<b>BALANZA DE PAGOS (Datos en MUSD)</b>	<b>Año 2012</b>	<b>Año 2013</b>	<b>Año 2014</b>	<b>Año 2015*</b>
<b>CUENTA CORRIENTE</b>	<b>68.967</b>	<b>64.638</b>	<b>47.454</b>	<b>5.214</b>
Balanza Comercial (Saldo)	131.982	137.101	126.764	90.364
Balanza de Servicios (Saldo)	-48.072	-53.757	-59.994	-66.355
Turismo y viajes	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Otros Servicios	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Balanza de Rentas (Saldo)	297	177	1.427	3.006
Del trabajo	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
De la inversión	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Balanza de Transferencias (Saldo)	-15.240	-18.884	-20.743	-21.801
Administraciones Públicas	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Resto Sectores (Remesa de Trabajadores, otras)	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
<b>CUENTA DE CAPITAL</b>				
Transferencias de capital	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Enajenación/Adquisición de activos inmateriales no producidos	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
<b>CUENTA FINANCIERA</b>				
Inversiones directas	9.602	10.488	n.d.	n.d.
Inversiones de cartera	1.000	1.100	n.d.	n.d.
Otras inversiones	-8.700	-12.400	n.d.	n.d.
Derivados financieros	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Reservas	47.035	68.202	n.d.	n.d.
Errores y Omisiones	-13.600	0,9	n.d.	n.d.

Fuentes: Economist Intelligence Unit (EIU) Abril 2015 y World Bank, Abril 2015.

\*Datos estimados por EIU y World Bank.

### 2.2.3 INVERSIÓN EXTRANJERA

Según el último informe de la UNCTAD, los flujos de inversión directa extranjera en EAU continúan creciendo, después de la caída registrada en 2009. La "Primavera Árabe" ha hecho que aumenten los flujos de inversión provenientes de la región al ser visto como un destino estable económica y políticamente. De esta manera, EAU se posiciona en el año 2013 (último dato publicado) como el segundo mayor receptor de inversión extranjera de la zona por detrás de Turquía.

El flujo de inversión extranjera directa recibida por EAU en 2013 ha crecido en un 9% con respecto al año 2012 (9.602 MUSD), alcanzando la cifra de 10.488 MUSD. Los sectores inmobiliarios, transporte, educación, sanitario y turismo, son algunos de los elegidos por la inversión extranjera en EAU. Asimismo, se espera que la celebración de la EXPO en 2020, que prevé unas inversiones en infraestructuras superiores a los 8.100 MUSD, también sea un aliciente a la inversión extranjera.

Como mercado emisor de inversión extranjera, EAU también ha aumentado la inversión realizada en el extranjero, la cual ha pasado de los 2.536 MUSD en 2012 a 2.905 MUSD en 2013.

El informe de la UNCTAD sitúa el stock de inversión directa extranjera recibida por EAU para 2013 en 105.496 MUSD, mientras que el valor del stock de la inversión realizada por EAU alcanza los 63.179 MUSD para el mismo año. En esta cifra no estaría incluido el patrimonio de los fondos soberanos.

## 2.2.4 DEUDA EXTERNA

La deuda externa en 2014 asciende a 173.661 M USD, mientras que para el año 2015 se estima alcance los 174.712 M USD, lo que supone un 44,5% del PIB. El ratio del servicio de la deuda en 2014 ascendió a 18.748 MUSD.

La solvencia externa de los EAU es elevada gracias, entre otras cosas, al patrimonio de los fondos soberanos. Entre estos destaca el ADIA (Abu Dhabi Investment Authority), perteneciente al Emirato de Abu Dhabi. Según el Sovereign Wealth Fund Institute el patrimonio del fondo ascendería a 773.000 mill USD. Considerando el patrimonio de todos sus fondos soberanos los EAU registrarían una posición acreedora neta equivalente a cerca del 200% del PIB.

## 2.3 RELACIONES BILATERALES

### 2.3.1 RELACIONES COMERCIALES BILATERALES

#### Comercio bilateral de bienes y puesto en la clasificación

**La balanza comercial** con EAU en la última década es **claramente favorable a España**. En el 2014, debido a una operación puntual de venta de aeronaves (600M€) que se materializó en el 2013, se ha roto la tendencia creciente que venían experimentando nuestras exportaciones en los últimos cinco años. De hecho, si descontáramos esa operación, las exportaciones habrían crecido un 14% en vez de disminuir un 18% que es lo que ha sucedido pasando de 2.008 M€ a 1.651 M€.

Las importaciones tienen un comportamiento más errático: en el 2014 tuvieron una caída más acentuada que las exportaciones y llegaron a 219 M €, un 41% menos que en el 2013. Por lo tanto, la **tasa de cobertura se situó en el 751% en el 2014 frente al 539% en 2013**.

En el 2014 volvió a aumentar el número de empresas españolas que exportaron a EAU hasta alcanzar un total de 7.650. Por importancia, EAU sería el destino nº 25 de nuestras exportaciones.

Emiratos Árabes Unidos es nuestro segundo cliente dentro de Oriente Medio recibiendo el 22% del total de nuestras ventas a la zona en el 2014 (por detrás sólo de Arabia Saudita). Nuestras exportaciones a EAU representan en el año 2014 el 0,69% del total mundial.

El volumen de nuestros intercambios se encuentra por detrás de países de nuestro entorno en la UE. España se posiciona como el séptimo proveedor de la UE en EAU en el año 2014 con el 4% de las exportaciones de la UE por detrás de Alemania (11.387 M€), Reino Unido (7.744 M€), Italia, Francia, Bélgica y Holanda. También España se mantiene como su séptimo cliente europeo con el 3% del total de las importaciones de la Unión Europea provenientes de EAU en el 2014.

Salvo alguna operación puntual como la de aeronaves en el 2013, las exportaciones españolas están muy diversificadas y no existe ninguna partida que supere el 10%. Son un reflejo de la actividad exportadora de nuestro tejido empresarial y de la realidad de un país que ejerce de centro de transporte internacional. En el 2014 llama la atención que la primera partida fue paja y forraje (9,8%) que se destina en gran medida a terceros mercados. También destaca automóviles (8,5%), confección femenina y masculina (8,4%), combustibles y lubricantes (4,5%), material eléctrico (4,4%) y productos semielaborados del cobre (4%).

Por sectores, las materias primas, productos industriales y bienes de equipo suponen el 51,7%, bienes de consumo el 29,2% y los productos agroalimentarios el 19,1%.

Dentro de las importaciones, en el 2014 destaca el queroseno (29,1%), pero existen otras partidas que prueban el creciente desarrollo industrial del país: componentes aeronáuticos (10,4%), aleaciones de aluminio (10,2%) y etileno (4,3%).

## Comercio bilateral de servicios y puesto en la clasificación

No se dispone de información detallada de los flujos de la **balanza de servicios**. Según los datos facilitados por el INE obtenidos a través de su encuesta a empresas de comercio internacional de servicios, en el 2013 las empresas españolas exportaron 1.717 M€ al Golfo Pérsico.

Las más de 130 empresas españolas instaladas con algún tipo de figura jurídica que tiene identificada la Ofecome en el país, generan un flujo positivo pero no cuantificado para España por los servicios empresariales prestados desde sus matrices.

La cifra de turistas de EAU a España no es alta pero, según datos de Frontur, ha aumentado en un 400% del 2011 al 2013 pasando de 11.034 a 41.511. La cifra de turistas españoles a Emiratos también está aumentando rápidamente desde los niveles bajos de hace unos años. Actualmente, hay cuatro vuelos diarios a España operados por Emirates, dos Dubai-Madrid y dos Dubai-Barcelona (operado con un A-380) y Etihad opera un vuelo diario de Abu Dhabi a Madrid. Aunque cabe mencionar que gran parte de estos vuelos son empleados para realizar conexiones a otros destinos.

### 2.3.2 INVERSIÓN BILATERAL

Según el registro de inversiones el stock de inversión española en EAU entre los años 1993 y 2012 (últimos datos anuales disponibles) se situaba en los 28 M€ lo que situó a E.A.U. en el puesto nº 89 del mundo. El flujo de inversión bruta española en el 2013 ha sido bajo, alcanzando los 3 M€. Para los nueve primeros meses de 2014, el flujo de inversión española en EAU sólo había alcanzado los 50.000 €. Estas cifras probablemente no reflejan la realidad de la presencia española en el país. Muchas de las empresas instaladas optan por figuras jurídicas (sucursal u oficina de representación) cuyos gastos de instalación y funcionamiento no entran dentro de la categoría de inversión directa ya que sus gastos son contabilizados como gasto corriente de los proyectos que desarrollan.

Por el contrario, la inversión de EAU en España ha sido mucho más importante. El stock de inversiones entre 1993 y 2012 alcanzó la cifra de 5.445 M€, lo que **sitúa EAU en el puesto nº 12 de los países que invierten en España**. Destacan las inversiones en energías renovables acometidas por Masdar en el 2009, cuando se alcanzaron los 3.319 M€. En el 2013 las inversiones brutas de EAU en España ascendieron a 15 M€, y para los nueve primeros meses de 2014 había alcanzado los 42 M€.

## 3 ESTABLECERSE EN EL PAIS

### 3.1 EL MERCADO

Pese a su reducida extensión (83.600 Km<sup>2</sup>) y su escasa población (8,8 millones de habitantes), el mercado de EAU es la segunda economía del Golfo por el tamaño del PIB.

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 solo 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 media-larga distancia. 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 socio potencial comercial.

Como resultado 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 multinacionales con mayor recorrido en el mercado. Esta circunstancia cobra especialmente importancia en los sectores de medio y medio-alto valor añadido, en los que la promoción y prescripción es fundamental, 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 (a veces imposibles). 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 muy 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

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.

Dentro del grupo importador se aplica el margen comercial correspondiente dentro de la cadena de distribución hasta que el producto llega a la red minorista, que en muchas ocasiones como se ha comentado es propiedad del distribuidor mayorista.

Las formalidades de importación son relativamente sencillas, el país es geográficamente pequeño y cuenta con buenas infraestructuras logísticas. Por otro lado, la distribución minorista presenta como principal barrera de entrada la necesidad de contar con un socio local, es decir, una empresa que cuente con al menos con un 51% de capital emiratí.

Esta concentración del canal de distribución en una figura única, es especialmente frecuente en determinados sectores relacionados con los bienes de consumo.

Por el contrario, sectores como la distribución alimentaria sería una excepción, donde la diversidad de clientes finales y puntos de venta ha permitido la creación de canales de distribución diversos donde 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. Su existencia se ha visto muy favorecida por el desarrollo de las zonas francas, donde las empresas extranjeras pueden establecerse sin necesidad de socio local. Aunque si precisarán de un agente de servicios en el caso de que quieran distribuir sus productos en territorio de EAU.

### **3.2.1. Contrato de agencia / distribución**

La Commercial Agency Law (Federal Law Nº.18 de 1981, modificada por la Federal Law Nº. 14 de 1988, la Federal Law Nº 13 de 2006 y la Federal Law Nº. 2 de 2010) de EAU regula la designación de agentes comerciales, representantes de ventas y distribuidores en los Emiratos Árabes Unidos. 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 Agencies Law). Se desprende, por tanto, de esta definición que en EAU los términos agente y distribuidor se equiparan a efectos jurídicos.

La Commercial Transactions Law (Federal Law Nº. 18 de 1993) establece el marco regulatorio para los distintos tipos de agencias comerciales permitidas por la ley. El tipo más común de contrato de agencia es el contract agency mediante el cual, el agente se compromete "de manera permanente y en un área específica de la actividad, a impulsar y negociar acuerdos comerciales, en beneficio del principal y a cambio de una remuneración" (Art. 217 del Commercial Transactions Law).

Siempre es recomendable contar con asesoramiento legal a la hora de firmar un contrato con un determinado agente/distribuidor ya que cada una de las cláusulas del mismo son determinantes y es al contrato y sus cláusulas a las que se recurrirán en caso de que surjan problemas. No obstante, en los contratos de agencia, tanto si están registrados como si no, es irrelevante incluir cláusulas que remitan a un tribunal internacional de arbitraje ya que, por ley, las disputas deben resolverse de acuerdo con la legislación local emiratí.

El sistema legal de EAU distingue entre dos tipos de agencia comercial, la registrada y la no registrada, cada uno de ellos con unas características, regulación y grado de protección diferente:

#### **El contrato de Agencia Registrada**

El contrato de agencia registrada se rige bajo la Commercial Agency Law previamente citada. Esta ley beneficia en gran medida a la empresa local, además 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).

Los requisitos que debe reunir el agente comercial son:

- Debe ser un nacional de EAU, o una empresa 100% propiedad de nacionales de

#### EAU

- El agente debe poseer una licencia comercial en vigor
- Debe inscribirse en el Registro de Agencias Comerciales del Ministerio de Economía y Comercio.

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. Una vez firmado el contrato de agencia por las dos partes, debe ser autenticado por:

- Un notario público en el país de residencia de la empresa.
- El Ministerio de Asuntos Exteriores en el país de residencia de la empresa.
- El Consulado de EAU en el país de residencia de la empresa.
- El Ministerio de Asuntos Exteriores de EAU.

Una vez autenticado, es necesario hacer 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 primero debe registrar el contrato y luego conseguir determinados permisos (especialmente en los sectores de sanidad y alimentación).

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°. 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:

- Gran negligencia sin la consecuente rectificación, después de haber recibido suficientes notificaciones de la misma.
- 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" está satisfecho con las razones objetivas esgrimidas por el principal;
3. Exista una decisión firme del tribunal competente que permita extinguir el contrato.

La ley establece que una disputa debe ser llevada al Comité, previo pago de una tasa de 6.000 AED, 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.

De ahí la importancia de la correcta formulación de las cláusulas del contrato. Para la elección del agente y del territorio asignado deben tenerse en cuenta factores como el conocimiento técnico que pueda tener el agente, grado de implantación territorial, 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.

La práctica demuestra que es complicado resolver un contrato de agencia registrada, por ello muchas empresas optan por el contrato de agencia no registrado que se explicará más adelante.

Finalmente, se exponen a continuación las características más importantes de un contrato de agencia registrado:

- Exclusividad: Hay que destacar que 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 y Comercio sólo garantizará aquellos contratos que cumplan con el clausulado de la citada ley y hayan sido registrados a tal efecto en dicho Ministerio y desde el momento en que este registro se haya producido.

Esta exclusividad afecta al proveedor extranjero y no a la empresa local, aunque la ley acepta cláusulas de exclusividad mutua que impida al distribuidor comerciar 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, así en caso de no mención expresa se entenderá que el contrato es de aplicación en el territorio de EAU, pero 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 emiratos, 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, sin embargo, no es posible finalizar un contrato de agencia sin la correspondiente aprobación del agente excepto por mutuo acuerdo o motivos declarados como válidos por los Tribunales o el Committee of Commercial Agencies del Ministerio de Economía. Como se explicará más adelante, de hacerlo sin un motivo justificado, y no renovar el contrato, cabría una compensación al agente.

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

### **El contrato de Agencia No Registrado**

Los contratos de agencia comercial no registrados no están sujetos a la Commercial Agencies Law, sino que quedan sujetos por orden de prioridad a la Commercial Transactions Law 18/1993 y el Civil Code (Federal Law Nº. 5 de 1985), por lo que al ser reconocidos como contratos comerciales válidos, las partes estarán sujetas a las condiciones que hayan acordado.

Estas fuentes legales son en general más permisivas y permiten al exportador extranjero un mayor margen de actuación. No obstante, en caso de disputa, los tribunales puede tener el contrato en consideración o no. Las principales ventajas frente al contrato de agencia comercial registrado son:

1.- No imponen ser nacional de EAU para poder ser agente, aunque si será necesaria una licencia para operar en EAU.

2.- 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 (más difícil y/o con indemnizaciones en el caso de los contratos de agencia comercial registrados).

3.- La cláusula de exclusividad para el agente no será obligatoria, lo que supone mayor flexibilidad para el exportador.

4.- 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 de tiempo por alguna razón seria y aceptable ("serious and acceptable reason").

Hay tres tipos de actividades comerciales contempladas en la Commercial Transactions Law (Art. 6): agencias de contrato, agencias a comisión y representaciones comerciales que permitirían 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.

Las agencias comerciales no registradas evitan una regulación demasiado estricta y favorable al agente local por parte de la Commercial Agencies Law, pero en caso de discrepancias entre las partes habría que remitirse al texto del contrato.

Se recomienda en cualquier caso, que el exportador sea especialmente cuidadoso en la redacción del contrato, evitando ambigüedades y precisando todos los poderes del agente (en todo caso contando con asesoramiento legal). Las precauciones que se pueden tomar son:

- Limitar el contrato a un solo producto.
- Delimitar el territorio sobre el que opera el agente: es habitual nombrar un agente para Abu Dhabi y otro para Dubai y los emiratos del norte, por ejemplo.
- Agencia por proyecto u obra: el contrato se acaba cuando se completa la obra. Especialmente útil para empresas que optan a proyectos específicos a medida que se licitan.
- Fijar compensación a la que tendría 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.

Una alternativa a la firma de un contrato "formal" de agencia, serían los acuerdos verbales en los que toda la operativa se basaría en la palabra dada. En este tipo de acuerdos, que en EAU serían jurídicamente vinculantes, la confianza y la fidelidad entre las partes juegan un papel fundamental puesto que son muy difíciles de probar ante un tribunal al carecerse de pruebas escritas.

Las comisiones que se pagan a los agentes varían significativamente, pero en todo caso este porcentaje debería fijarse claramente en el contrato.

#### Recomendaciones a la hora de firmar un contrato de agencia

De la lectura de lo anterior se podría deducir que el principal tiene interés en que el contrato no quede registrado, 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 ya esté implantada físicamente).

Con carácter general, se recomienda tomar las siguientes precauciones a la hora de firmar un contrato de agencia comercial:

- En EAU donde existe cierto favoritismo hacia las empresas locales, el nombra-miento de un agente es una decisión que no debe adoptarse de forma precipitada y sin contrastar lo más posible toda la información relevante. Es conveniente realizar las visitas necesarias que permitan determinar si el agente tiene la capacidad para cumplir los objetivos que esta se haya propuesto.
- Restringir la exclusividad a alguno de los productos dentro de la gama e incluir cláusulas de no-competencia obligando al agente a comprar únicamente los productos del principal. Con esto se consigue por un lado incentivar al agente a realizar mayores esfuerzos en la promoción y venta de los productos del principal y por otro lado se mantiene la posibilidad de nombrar otros agentes en el mismo territorio para los productos que están fuera de la exclusividad otorgada.
- Siempre es útil establecer las causas que pueden dar lugar a la terminación del con-trato, incluso en un contrato registrado donde estos argumentos pueden actuar a favor del principal ante un tribunal. Especialmente si se pactan compensaciones para el agente en caso de que esto ocurra.
- Confidencialidad e imposibilidad de nombrar sub-agentes puede ser impuesta por el principal.
- Se podrá conceder al agente el derecho de utilizar la marca comercial del principal dejando claro que es un derecho no exclusivo y que el agente no está autorizado a modificar ni a registrar en su nombre esta marca.

- Establecer claramente los medios y el momento en que se realizarán los pagos. En general la comisión del agente puede establecerse en relación a unos precios de referencia sobre los cuales el principal se reserva el derecho de actuar.
- Pactar sobre los medios y plazos de entrega. El principal deberá tratar de limitar su responsabilidad lo máximo posible en caso de que surgiera cualquier tipo de eventualidad imprevista.
- Como norma general es posible imponer otras obligaciones sobre el agente como: mínimo de ventas anuales, mínimo de stock necesario, esfuerzos promocionales. Permitir al principal tener acceso a sus datos contables, ser responsable del despacho y pago de las deudas aduaneras, asistir en la obtención de visados y avisar sobre la legislación existente que deba ser considerada.

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

Por esta razón, en general se reconoce la conveniencia de nombrar varios agentes en todo el territorio de EAU.

Si la empresa finalmente decide establecerse físicamente en el país, las posibilidades son las descritas en los puntos siguientes.

### **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 corresponda 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).

La Ley de Licitaciones Públicas y las decisiones se refieren a la contratación del Gobierno Federal y no a la contratación de los gobiernos de los distintos Emiratos, que tienen sus propios sistemas de contratación.

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 N° 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 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).

La 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 debe estar 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 los comités evalúen las ofertas y 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.

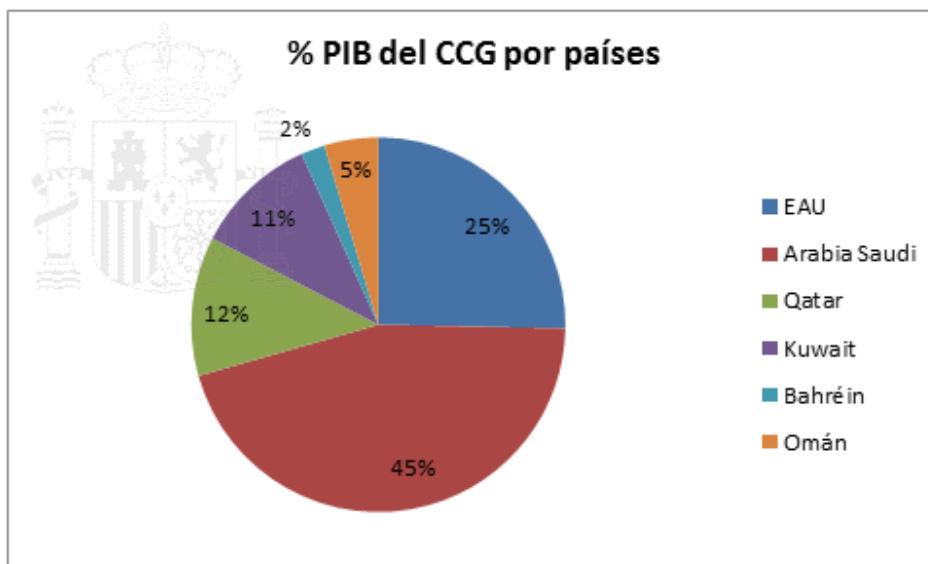
No existe un sistema uniforme para que los proveedores puedan impugnar la adjudicación de un contrato. De acuerdo con la Decisión Ministerial N° 20, de 2000, un comité constituido en el Ministerio de Hacienda analiza las reclamaciones presentadas por los ofertantes sobre los errores cometidos en las 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 las de los países del CCG, siendo solo superada por la de Arabia Saudita. En términos de PIB, EAU es un 80% menor que el tamaño de la economía de Arabia Saudita, el país de mayor extensión, población y economía del CCG. Tras Arabia Saudita, la economía de EAU es más de 5 veces mayor que la de Omán, unas 2,5 veces mayor que la de Kuwait, dos veces la de Qatar y 13 veces la de Bahrein.

La economía emiratí está más diversificada que la de sus vecinos y socios del CCG, economías más dependientes del sector hidrocarburos, que representa más del 50% del PIB, mientras que en EAU ha reducido su peso a un 37% del PIB. En consecuencia, los EAU son menos vulnerables que los países del Golfo exportadores de crudo a un descenso de los precios internacionales del petróleo.

Los EAU y particularmente Dubai, 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. Estas características de EAU quedan patentes en las cuentas exteriores del país, que descansan sobre dos pilares: los hidrocarburos y las re-exportaciones. En 2013, las exportaciones totales alcanzaron los 379.674 mill \$, creciendo en un 8,4% con respecto al año 2012. En este sentido EAU es el segundo mayor exportador de la región del Golfo.



Fuente: Elaboración propia, datos EIU (Última actualización: Marzo 2015)

### 3.5 PERSPECTIVAS DE DESARROLLO ECONÓMICO

Las previsiones apuntan que Emiratos Árabes continuará reforzando su posición de potencia regional del comercio, los negocios y la inversión a pesar de la crisis financiera global y la burbuja inmobiliaria que azotó al país en el 2008. El año 2014 se cerró con una tasa de crecimiento del PIB del 4,5%, síntoma de la total recuperación de la economía después de la recesión sufrida en 2009, año en el que el PIB descendió un 1,6%. Las expectativas del Fondo Monetario Internacional, es que esa tendencia positiva se reduzca ligeramente en los próximos años, con unos crecimientos del 3,2% y del 3,4% en 2015 y 2016 respectivamente.

Los puntos fuertes del país para remontar la crisis fueron los abultados superávits presupuestarios y de balanza por cuenta corriente que ha ido disfrutando y a que, con la excepción de Dubai, su nivel de deuda es bajo.

Durante los últimos años, la economía emiratí se ha basado cada vez más en actividades distintas de la 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 las estimaciones del FMI, 2014 va a ser el primer año en el que el sector de hidrocarburos crezca a un ritmo menor que el resto de sectores, un 3% frente a un 5,5% respectivamente. Esta tendencia se va a mantener durante los próximos años (las estimaciones del FMI alcanzan hasta el año 2020). Aun así, el sector de los hidrocarburos sigue teniendo un importante peso en la economía. Prueba de ello es la contribución con un 39% al PIB registrado en 2014, porcentaje expuesto a variaciones según el precio del barril de crudo, que actualmente ronda los 102\$.

### 3.6 OPORTUNIDADES DE NEGOCIO

Durante el periodo de fuerte expansión del sector inmobiliario los productos más demandados fueron maquinaria y materiales de construcción, si bien ante los ambiciosos proyectos planeados estos sectores siguen siendo muy interesantes, durante los últimos años se observa una exportación muy diversificada sin ningún subsector que prevalezca claramente. Un porcentaje sin determinar de las exportaciones españolas puede ser reexportado a otros destinos lo que lleva a pensar que existe una gran variedad de sectores potencialmente interesantes en Dubai.

Los bienes de consumo suponen el 29,2% donde destaca la confección femenina y masculina (8,4% del total). Los productos agroalimentarios suponen el 19,1% del

total. Y las exportaciones de materias primas, productos industriales y bienes de equipo suponen el 51,7%.

Del mismo modo en la balanza de servicios existe potencial por cualquier tipo de servicio. Dubai y Abu Dhabi en menor medida han apostado por captar las mejores empresas internacionales de servicios, algo que están consiguiendo con distinto grado de éxito. 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, para los medios de comunicación, para las agencias de desarrollo, de producción audiovisual, de diseño e ingeniería, entre otros)

Hay que destacar las posibilidades de los servicios de ingeniería, consultoría especializada (turismo, gestión sanitaria), arquitectura e interiorismo.

Los sectores que están registrando mayor crecimiento además de los hidrocarburos, son el de infraestructuras y obra civil (aeropuertos, metro, autopistas y particularmente el sector ferroviario en Abu Dhabi, entre otros), el energético (energías renovables, generación y distribución de la red eléctrica), medioambiente (agua y residuos), restauración (construcción y gestión de nuevos hoteles) y construcción de edificios y desarrollo inmobiliario donde existen planes muy ambiciosos en Dubai y Abu Dhabi.

Entre ellos podemos citar por ejemplo la Expo 2020 en Dubai y el desarrollo de Sadiyat Island en Abu Dhabi. La isla tendrá una superficie de 27 millones de metros cuadrados e incluirá áreas residenciales para 145.000 residentes, hoteles, instalaciones culturales y de ocio, 19 km de playa, los museos Louvre, Guggenheim y Sheik Zayed, campos de golf y puertos deportivos.

Además dado que EAU aspira a convertirse en un centro mundial de servicios (educativos, deportivos, sanitarios, financieros, TI, entre otros) existen innumerables posibilidades de inversión para las empresas españolas en estos sectores.

Los sectores que están registrando mayor crecimiento además de los hidrocarburos, son el de infraestructuras y obra civil (aeropuertos, metro, autopistas y particularmente el sector ferroviario en Abu Dhabi entre otros), el energético (energías renovables, generación y distribución de la red eléctrica), medioambiente (agua y residuos), restauración (construcción y gestión de nuevos hoteles) y construcción de edificios y desarrollo inmobiliario donde existen planes muy ambiciosos en Dubai y Abu Dhabi.

Entre ellos podemos citar por ejemplo la Expo 2020 en Dubai y el desarrollo de Sadiyat Island en Abu Dhabi. La isla tendrá una superficie de 27 millones de metros cuadrados e incluirá áreas residenciales para 145.000 residentes, hoteles, instalaciones culturales y de ocio, 19 km de playa, los museos Louvre, Guggenheim y Sheik Zayed, campos de golf y puertos deportivos.

Además dado que EAU aspira a convertirse en un centro mundial de servicios (educativos, deportivos, sanitarios, financieros, TI, entre otros) existen innumerables posibilidades de inversión para las empresas españolas en estos sectores.

### **3.7 PRINCIPALES FERIAS COMERCIALES**

En EAU, sobre todo en Dubai y Abu Dhabi, existe una intensa y creciente actividad ferial facilitada por su estratégica localización geográfica, sus buenas infraestructuras y sus excelentes comunicaciones. También ayudan las facilidades que obtienen empresarios de países emergentes para poder acceder al país. 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 Dabi, 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: <http://www.expo-centre.ae/en/>

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

Fujairah: <http://www.eead.ae/fujairah-exhibition-centre/>

## **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 de libre comercio, es decir, 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, nuevo sistema aduanero de Dubai, 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 Dubai con organizaciones locales, regionales e internacionales para contribuir a garantizar la seguridad del proceso de aduanaje.

Por otro lado, las Aduanas Federales 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.

#### **Régimen de cobros y pagos al exterior. Control de cambios**

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 ambos tipos de cuenta siendo las más importantes que para poder obtener un crédito y librar cheques es necesario disponer de una cuenta corriente.



Por lo que respecta a la entrada y salida de efectivo, 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. 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 importados.

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 son 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 siguen existiendo una serie de barreras no arancelarias que pueden llegar obstaculizar la circulación de mercancías y servicios. Cabe mencionar las siguientes:

##### - Importaciones de bienes:

- Para poder importar y exportar en EAU, es decir, fuera de zonas francas, se necesita una **licencia comercial**, que está restringida por nacionalidad, ya que solamente se otorgan a los nacionales de EAU y a las empresas que sean propiedad de nacionales de EAU al menos en un 51%.
- 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.
- Sólo los nacionales de los EAU o las personas jurídicas cuya propiedad pertenezca en su totalidad a nacionales de los EAU pueden actuar como **agentes comerciales**. Los agentes comerciales tienen derecho a actuar en un territorio exclusivo que abarque al menos uno de los Emiratos para los productos especificados.
- No está permitida la **resolución del contrato** con una agencia comercial o la denegación de renovarlo a menos que el exportador pueda presentar al Comité de Agencias Comerciales y/o a los tribunales "una razón material que justifique su resolución o no renovación". La decisión de resolver el contrato corresponde entonces al Comité o al tribunal, según proceda.
- Las mercancías no pueden transportarse libremente de un Emirato a otro a menos que el agente comercial tenga derecho a ello.
- 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 armas y municiones, 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.

##### - Compras públicas:

Emiratos Árabes Unidos no es signatario del Acuerdo de Contratación Pública de la Organización Mundial del Comercio (OMC), que establece el trato nacional y no

discriminatorio a las empresas proveedoras de bienes y servicios entre sus firmantes.

En vez de licitaciones abiertas sujetas al principio de publicidad, con frecuencia emplea los siguientes métodos:

- **"Practical participation"**, el comité de selección solicita cotizaciones sin realizar un concurso.
- **"Limited tenders"** se realiza una licitación entre empresas invitadas, usualmente con presencia en el país.
- **"Direct order"**, adjudicaciones directas que emplea en casos excepcionales.

Una parte relevante de las contrataciones públicas se realizan conforme a procedimientos de participación práctica. Aproximadamente un 60% del total de contrataciones se realizan por este método, un 20% por el de licitación abierta, mientras que un 10% corresponde a licitaciones selectivas y un 10% a órdenes directas.

La normativa federal de condiciones de compras, ofertas y contratos está recogida en la Ley N°16 de 1975 (Ley de Ofertas Públicas - "The Public Tenders Law") que regula las licitaciones para las ofertas del sector público en EAU. Así como en la Decisión Ministerial n° 20 del 2000. Aunque luego existe normativa específica en cada Emirato, ley n° 4 del 1977 en Abu Dabi y ley n° 6 de 1977 en Dubai.

La normativa contiene restricciones en base a la nacionalidad, dando preferencia a empresas nacionales frente a las extranjeras. Los licitantes deben de ser ciudadanos de EAU o empresas con un máximo de un 49% de capital extranjero. El licitante debe de estar registrado localmente en la municipalidad o la Cámara de Comercio o en un departamento económico de EAU o en el registro de agentes comerciales del Ministerio de Economía.

No existe un sistema estandarizado para cuestionar la adjudicación de un contrato.

A pesar de las restricciones planteadas, en los procesos de adjudicación de proyectos complejos, suelen prevalecer criterios técnicos y económicos y en ellos el componente que aportan las empresas internacionales suele ser determinante.

#### **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 Aguas 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 puede desarrollar el ESMA o directamente un Ministerio, ya que en EAU no existe un organismo central encargado de los reglamentos técnicos. En general los reglamentos los desarrolla primero el ESMA bajo la forma de una norma, y luego se convierten en reglamentos obligatorios mediante una resolución del Gobierno.

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 Aguas 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, el Organismo de Control de Alimentos de Abu Dhabi (ADFCA) es responsable de la seguridad alimentaria y la agricultura, y 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 Aguas y Medio Ambiente <http://www.moew.gov.ae/en/our-services/services-for-company.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 of 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. Estos sólo pueden entrar por puntos fronterizos específicos. Para importar animales vivos, carne, productos de origen animal o residuos de origen animal es necesario:

- 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 los transporta 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 Aguas 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**

Emiratos Árabes Unidos exige desde el 1 de junio de 2013 una doble certificación para el pescado, y otros animales procedentes de la acuicultura destinados a la alimentación humana (así como productos comestibles a base de los mismos), originarios de países que permitan la alimentación de peces, y otros animales de acuicultura, con proteínas de origen porcino.

Este es ahora el caso de la Unión Europea, pues, desde la fecha indicada (1 de junio de 2013), permite la alimentación de peces y otros animales de acuicultura con proteínas animales procesadas (PAP) de origen porcino u aviar (Reglamento (UE) Nº 56/2013).

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. Únicamente con proteínas de pescado excepto las de la misma especie.

## - **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.

El 31 de enero de 2015 el Ministerio de Agricultura y Medio Ambiente retiró al Instituto Halal de Córdoba su reconocimiento como entidad certificadora halal y pasó a reconocer a Halal Consulting SL que actualmente es la única entidad aceptada por las autoridades de EAU.

Así figura en la web del Ministerio de Aguas y Medio Ambiente de EAU [www.moew.gov.ae](http://www.moew.gov.ae), en el siguiente link:

<http://www.moew.gov.ae/assets/ca093118/updated-list-of-abattoirs.aspx>

Si hubiera un cambio las autoridades de EAU deberían informar de forma oficial a través del Ministerio de Asuntos exteriores.

Por otra parte, se está trabajando en un nuevo esquema de entidades emisoras de certificados Halal en el que ESMA pasaría a ser la autoridad responsable. No es posible saber cuándo será operativo el nuevo esquema, ni si alguna otra entidad conseguirá ser reconocida como certificadora y cuándo.

## **5 INVERSIÓN EXTRANJERA**

### **5.1 MARCO LEGAL**

La política de inversión seguida en EAU se comparte entre el Gobierno Federal, que marca las directrices generales, y los respectivos Emiratos, que son los que tienen la competencia y la aplicación de la normativa. El Departamento de Inversiones, dependiente del Ministerio de Economía, es la entidad gubernamental encargada de prestar asistencia tanto a los inversores extranjeros como a los nacionales, y de promover la inversión, función que desempeña en coordinación con la autoridad competente en cada Emirato. Con carácter general se puede indicar que si bien los EAU son una economía abierta desde el punto de vista del comercio internacional, a la hora de desarrollar una actividad en el territorio nacional fuera de las zonas francas existen importantes limitaciones.

Hay cuatro leyes principales que regulan el régimen de inversión extranjera en EAU:

**La Commercial Companies Law -Ley Federal de Sociedades Mercantiles** (Ley Federal nº 2, de 2015). De acuerdo con esta ley, los nacionales de los EAU deben tener una participación del 51% como mínimo en el capital de cualquier empresa establecida en el país. Entre las excepciones a esta disposición:

- 1) los nacionales de los demás países del CCG (tienen trato nacional);
- 2) la inversión en empresas situadas en zonas francas;
- 3) las empresas registradas como sucursales u oficinas de representación de empresas extranjeras.

Añadir que hay determinadas actividades que requieren una participación mayoritaria del 51% (agencias comerciales, servicios sociales, actividades culturales, importación de mano de obra, entre otras) y actividades que están restringidas a nacionales de EAU (agricultura, pesca, servicios de agencias de viaje, entre otras). A pesar de la limitación de la inversión extranjera, la ley permite que los beneficios puedan ser repartidos de forma diferente, cumpliendo con el máximo del 80% para el socio

extranjero y el 20% para el socio local en el caso de Dubai. Para Abu Dabi y Sharjah, el porcentaje se amplía hasta el 90%.

Además de los sectores antes señalados, existen limitaciones para la inversión extranjera en otras áreas, como por ejemplo, para las entidades de crédito extranjeras: los bancos extranjeros deben operar en los EAU a través de sucursales. Desde 2010, el número de máximo de sucursales que pueden abrir en los EAU está limitado a ocho. No se permite el establecimiento de filiales. Se les otorga trato nacional en lo que respecta a los requisitos de capital mínimo desembolsado, pero no por lo que se refiere a los impuestos sobre los beneficios, gravados con un tipo del 20% en el caso de los bancos extranjeros y exentos en el de los bancos nacionales.

**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 que imponen 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. 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.

**La Federal Industry Law** (Ley Federal nº 1 de 1979) regula el establecimiento de la empresa industrial en EAU y los incentivos ofrecidos a las mismas, salvo en el caso de las zonas francas. 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 exenciones a la ley para proyectos relacionados con la extracción y refino de petróleo, gas natural y otras materias primas. Esta Ley está siendo objeto de revisión por el Gobierno para racionalizar el proceso de concesión de licencias y fomentar la inversión.

**La Public Tenders Law** – Ley de Ofertas Públicas- (Orden Financiera nº 16 de 1975) 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:

- 1) No es de aplicación en ofertas y contratos públicos del Ministerio de Defensa.
- 2) 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).
- 3) 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.

## 5.2 INCENTIVOS A LA INVERSIÓN

El Gobierno de EAU ha conseguido atraer capital extranjero mediante dos instrumentos fundamentales:

- 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 a fecha de hoy con 43 zonas francas repartidas en todo el país. Más de la mitad, unas 27, se encuentran en el Emirato de Dubai que fue el emirato pionero en el país por este tipo de zonas.

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. Proporcionan exenciones fiscales y arancelarias como en la UE, pero además proporcionan un marco legal propio distinto al vigente fuera de la zona franca 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. Tal vez el principal atractivo de establecerse en zona franca es que no existe necesidad de contar con un socio emiratí para formar una sociedad y el inversor extranjero puede tener 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 centralizadas en la autoridad de la zona franca los trámites administrativos, normalmente el proceso de instalación y obtención de las licencias sería más ágil que fuera de las zonas francas, pero de nuevo la casuística es muy amplia dependiendo de la actividad y de la zona franca seleccionada.

Dentro de los inconvenientes de establecerse en una zona franca cabe señalar:

- 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, en definitiva, una trading license que les permita despachar la mercancía. Sin embargo, hay zonas francas, como DMCC, que ofrecen licencias para actividades relacionadas con servicios que sí pueden desarrollarse fuera de la zona franca, como por ejemplo consultorías de estudios de viabilidad, control de calidad, desarrollo de proyectos, etc.
- 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 estén abiertas a nivel internacional.

Con la excepción de las zonas financieras no existe una ley federal que regule las zonas francas. Estas quedarían reguladas por la *Federal Law N° 8* de 2004, que permiten su establecimiento en cualquier emirato de los EAU.

Luego dichas 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 de *corporate law*, ley de contratos y legislación



laboral, así como un sistema judicial propio.

### **Sistema fiscal:**

Esta sección se desarrollará con más profundidad en el apartado 6 de la guía, pero a modo de resumen, cabe destacar que EAU se precia de estar dotado de un sistema fiscal laxo, 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.

Igualmente, no hay impuesto sobre el valor añadido. No obstante, tras recomendaciones del Fondo Monetario Internacional para que se implantara, los países del CCG han debatido esta posibilidad. Ante el rechazo popular de esta medida, el proyecto de establecer este impuesto en los EAU ha quedado en suspenso sin fechas definidas.

## **5.3 PROPIEDAD INMOBILIARIA**

En los EAU, la propiedad de la tierra y las transacciones relacionadas con bienes inmuebles están en general restringidas a los nacionales, con algunas excepciones relativas a los nacionales de los países del CCG, según cada Emirato. En Dubai, el registro de bienes inmuebles se rige por la Ley de La Propiedad, nº7, de 2006, con arreglo a la cual se permite a los nacionales de los EAU y de los países del CCG la propiedad absoluta de bienes inmuebles en Dubai. Sin embargo, los extranjeros sólo pueden tener derechos sobre las tierras de zonas designadas, que pueden revestir la forma de derechos de propiedad absoluta o derechos de arrendamiento por un período de 99 años. Hay más de 30 zonas designadas en Dubai en las que se permite la propiedad extranjera.

En Abu Dabi, la Ley nº19, de 2005, permite que los nacionales de los EAU tenga títulos de propiedad de tierras en cualquier parte del Emirato, en tanto que los nacionales de los países del CCG sólo 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 (hay 3 zonas de inversión).

Los demás Emiratos tienen sus propias reglamentaciones y decisiones por las que se rige la propiedad de la tierra y los bienes inmuebles, 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, el propietario de un bien inmueble no está autorizado a venderlo a ciudadanos que no sean nacionales de países del CCG sin autorización del Gobierno del Emirato.

## **5.4 TIPOS DE SOCIEDADES Y FORMAS DE IMPLANTACIÓN**

En este punto distinguiremos entre dos procesos diferentes en función de dónde se establezca la empresa:

1. Establecimiento fuera de zona franca: el proceso es 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 tanto a autoridades 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.

En relación con la normativa en materia de propiedad, 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 del propio país o estar controladas totalmente por éstos, excepto en los siguientes casos:

- Zonas francas: Posibilidad de controlar el 100% de la propiedad por parte de personas extranjeras (no nacionales de EAU).
- 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).

A pesar de la limitación de la inversión extranjera, la ley permite que los beneficios puedan ser repartidos de forma diferente, cumpliendo con el máximo del 80% para la empresa extranjera y el 20% para el socio local en el caso de Dubai. Para Abu Dabi y Sharjah, el porcentaje se amplía hasta el 90%.

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. Plazo también puede variar mucho. Las autoridades de las zonas francas informan de que se necesita menos de un mes una vez presentada toda la documentación, pero en ocasiones este plazo se alarga.

### **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 bien asesorado y después de haber contrastado toda la información lo mejor posible. 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.

Hay que contactar al Departamento de Desarrollo Económico (DED en sus siglas en inglés) del emirato correspondiente para comenzar el procedimiento administrativo.

Existen diferencias en cuanto a tasas y documentación requeridas dependiendo del emirato en el que vaya a instalarse la empresa. Las páginas web de los Departamentos de Desarrollo Económico de Dubai y Abu Dhabi disponen de simuladores que, seleccionando el tipo de estructura societaria y actividad deseada, indican pasos a seguir, documentación a presentar y tasas correspondientes (<http://www.dubaided.gov.ae> para Dubai y <https://ded.abudhabi.ae/en/> para Abu Dhabi).

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. Localización de la empresa y firma del contrato de arrendamiento
5. Escritura de constitución de la sociedad (*Memorandum of Association*)
6. Obtener un PO Box y una línea telefónica
7. Aprobación Final y certificado de registro por el DED.

1. Registro en la Cámara de Comercio del Emirato correspondiente

#### A. 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:

1. Rellenar el formulario de solicitud
2. 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.
3. 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 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:

- Certificado 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.

#### B. 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 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.

#### C. 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 – Banco Central de EAU
- Contratación de personal – Ministry of Labour and Social Affairs
- Seguros – Ministry of Economy

- Medios de Comunicación – Ministry of Information.
- Farmacias – Ministerio de Sanidad
- Tiendas de audiovisuales, librerías, kioscos, agencias de publicidad, agencias de traducción, agencias de comunicación, organizadores de fiestas, tiendas de rotulación – National Media Council
- Explosivos y armas – Ministerio de Defensa
- 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

#### D. Localización 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 Dubai, 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* (rotulo 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.

#### E. 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. El coste de este trámite será del 0,25% del capital inicial mencionado en el documento con un máximo de 10.000 AED (por 3 copias del documento) y el tiempo 1 día.

#### F. 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](http://www.epg.gov.ae)). Los documentos solicitados son:

1. Certificado de Aprobación Inicial
2. Copia de pasaporte de cualquiera de los accionistas o directivos
3. 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.

Los precios oscilan entre 750 y 12.000 dirhams dependiendo del tipo de servicio que se contrate.

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](http://www.etisalat.ae)) o *Emirates Integrated Telecommunications Company "du"* ([www.du.ae](http://www.du.ae)).

#### G. 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:

1. Documento de aprobación inicial
  2. Certificado de aprobación del *Trade Name*
  3. Autorización para el *Board Name*
  4. Contrato de arrendamiento (alquiler de terreno, parcela u oficina) válido para la actividad concreta que va a desarrollar la empresa
  5. Copia escriturada ante notario de las escrituras de formalización de la empresa (*Memorandum of Association*).
  6. Copias del pasaporte de los accionistas y equipo directivo
1. 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 Dubai y <http://ded.abudhabi.ae> para Abu Dhabi) disponen de simuladores para el cálculo de las mismas.

#### H. 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.

La tasa oscila entre 1.000 y 2.000 AED al año.

#### **Establecimiento en zona franca**

La implantación en zona franca es más sencilla y rápida que fuera de ella dado que todos los trámites los centraliza y administra la propia autoridad 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:

- Selección de la zona franca adecuada
- Selección de la estructura corporativa
- Selección del tipo de licencia

#### **Selección de la zona franca adecuada**

En EAU existen actualmente 43 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 "cluster" 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 existentes por cada emirato es el siguiente:

<b>ABU DHABI</b>		
<b>Zona Franca</b>	<b>Página web</b>	<b>Especialización</b>
Abu Dhabi Airport Free Zone	<a href="http://www.adafz.ae">www.adafz.ae</a>	No especializada
Abu Dhabi Ports Company	<a href="http://www.adpc.ae/en">www.adpc.ae/en</a>	No especializada
Khalifa Industrial Zone	<a href="http://www.kizad.com">www.kizad.com</a>	No especializada
Masdar City	<a href="http://www.masdarcity.ae">www.masdarcity.ae</a>	Energías renovables, I+D, centros académicos.
twofour54	<a href="http://www.twofour54.com">www.twofour54.com</a>	Contenido digital
ZonesCorp	<a href="http://www.zonescorp.com">www.zonescorp.com</a>	Especializada en el desarrollo de diferentes zonas industriales alrededor de Abu Dhabi y Al Ain.
Abu Dhabi Global Market Square (ADGM)	<a href="http://www.adgm.com">www.adgm.com</a>	Sector financiero
<b>DUBAI</b>		
<b>Zona Franca</b>	<b>Página web</b>	<b>Especialización</b>
Dubai Academic City	<a href="http://www.diacedu.com">www.diacedu.com</a>	Educación superior
Dubai Airport Freezone	<a href="http://www.dafz.ae">www.dafz.ae</a>	No especializada
Dubai Auto Parts City	<a href="#">N.d.</a>	Re- exportación de componentes de automoción
Dubai Auto Zone	<a href="http://www.ezw.ae">www.ezw.ae</a>	Comercio de automóviles
Dubai Biotech Research Park	<a href="http://www.dubiotech.ae">www.dubiotech.ae</a>	Investigación biotecnológica, centros de educación y formación sanitaria, industria biotecnológica
Dubai Carpet Free Zone	<a href="#">N.d.</a>	Producción y comercio de alfombras hechas a mano
Dubai Design City	<a href="http://dubaidesigndistrict.com">http://dubaidesigndistrict.com</a>	Arte, moda y lujo
Dubai Flower Centre	<a href="#">N.d.</a>	Almacenamiento, tránsito y envío de flores
Dubai Healthcare City	<a href="http://www.dhcc.ae">www.dhcc.ae</a>	Hospitales, clínicas, centros de educación y formación sanitaria, comercio de materiales y equipamiento médico
Dubai Internet City	<a href="http://www.dubaiinternetcity.com">www.dubaiinternetcity.com</a>	Industria de las tecnologías de la información
Dubai International		Servicios bancarios (bancos de inversión, banca corporativa, banca privada), mercados de capital (acciones, instrumentos de deuda,



Financial Centre (DIFC)	<a href="http://www.difc.ae">www.difc.ae</a>	cotización de materias primas), gestión de activos y registro de fondos, reaseguros, servicios financieros islámicos, operaciones de "back office"
Dubai Knowledge Village	<a href="http://www.kv.ae">www.kv.ae</a>	Institutos y academias internacionales, servicios académicos, centros de dirección y gestión empresarial, centros de entrenamiento profesional, servicios de e-aprendizaje, centros de I+D
Dubai Logistics City	<a href="http://www.dwc.ae">www.dwc.ae</a>	Servicios logísticos
Dubai Maritime City	<a href="http://www.dubaimaritimecity.ae">www.dubaimaritimecity.ae</a>	Servicios marítimos, gestión de servicios marítimos, marketing y publicidad de productos marítimos, centros de investigación y educación marítima, diseño y fabricación de barcos
Dubai Media City	<a href="http://www.dubaimediacity.com">www.dubaimediacity.com</a>	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
Dubai Multi Commodities Center	<a href="http://www.dmcc.ae">www.dmcc.ae</a>	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
Dubai Outsource Zone	<a href="http://www.doz.ae">www.doz.ae</a>	Empresas de externalización de servicios, call centre y back office
Dubai Silicon Oasis	<a href="http://www.dsoa.ae">www.dsoa.ae</a>	Micro-electrónica y opto-electrónica, manufactura de semiconductores, manufactura de sistemas electrónicos, sistemas de prueba de productos

		electrónicos
Dubai Studio City	<a href="http://www.dubaistudiocity.com">www.dubaistudiocity.com</a>	Cine, producción musical, televisión y radiofusión
Dubai World Central	<a href="http://www.dwc.ae">www.dwc.ae</a>	Distrito de aviación y logístico
Enpark	<a href="http://www.enpark.ae">www.enpark.ae</a>	Energía y medio ambiente
Gold and Diamond Park	<a href="http://www.goldanddiamondpark.com">www.goldanddiamondpark.com</a>	Comercio de oro y diamantes, diseño, manufactura y artesanía de joyas, venta minorista de joyería y gemas
Heavy Equipment and Trucks Free Zone	N.d.	Re-exportación de equipamiento pesado y camiones
International Humanitarian City	<a href="http://www.ihc.ae">www.ihc.ae</a>	Agencias de ayuda humanitaria y ONGs
International Media Production Zone	<a href="http://www.impz.ae">www.impz.ae</a>	Distrito de trabajos musicales y cinematográficos, retransmisión televisiva y radiofónica
Jebel Ali Free Zone	<a href="http://www.jafza.ae">www.jafza.ae</a>	Importaciones-exportaciones, fabricación, procesamiento, montaje, embalaje, distribución, almacenamiento, logística
Jumeirah Lake Towers Free Zone (JLT)	N.d.	No especializada
Meydan Free Zone	<a href="http://www.meydan.ae/meydan-corporate/meydan-freezone">www.meydan.ae/meydan-corporate/meydan-freezone</a>	No especializada
<b>AJMAN</b>		
<b>Zona Franca</b>	<b>Página web</b>	<b>Especialización</b>
Ajman Free Zone Authority	<a href="http://www.afza.gov.ae">www.afza.gov.ae</a>	No especializada
<b>FUJAIRAH</b>		
<b>Zona Franca</b>	<b>Página web</b>	<b>Especialización</b>
Fujairah Creative City	<a href="http://www.fmg.ae">www.fmg.ae</a>	Medios de comunicación, eventos, educación, comunicación y marketing, música y entretenimiento, diseño, tecnología y consultoría
Fujairah Free Zone	<a href="http://www.fujairahfreezone.com">www.fujairahfreezone.com</a>	No especializada
<b>RAS AL KAIMAH</b>		
<b>Zona Franca</b>	<b>Página web</b>	<b>Especialización</b>
RAK Free Zone	<a href="http://www.rakftz.com">www.rakftz.com</a>	Importaciones-exportaciones, manufacturación, procesamiento, embalaje, distribución, almacenamiento, logística, provisión de

		servicios
RAK Investment Authority	<a href="http://rak-ia.com">http://rak-ia.com</a>	Servicios marítimos
RAK Maritime City	<a href="http://www.rakmaritimecity.ae">www.rakmaritimecity.ae</a>	No especializada
<b>SHARJAH</b>		
<b>Zona Franca</b>	<b>Página web</b>	<b>Especialización</b>
Hamriyah Free Zone	<a href="http://www.hfza.ae">www.hfza.ae</a>	No especializada
Sharjah Airport Free Zone	<a href="http://www.saif-zone.com">www.saif-zone.com</a>	Importaciones-exportaciones, manufacturación, procesamiento, Embalaje, distribución, almacenamiento, logística, provisión de servicios
<b>UMM AL QUWAIN</b>		
<b>Zona Franca</b>	<b>Página web</b>	<b>Especialización</b>
Ahmed Bin Rashid FZ	N.d.	Manufacturas, comercio y consultoría

### 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 normal 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 (en muchos casos suelen ser flexibles).
- 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 (2 días)
3. Aprobación del Business Plan (puede llevar hasta un mes)
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)**

- Sólo 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 Kaimah) 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.
- Documentación requerida:
  - 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 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, para ello:

- Traducción al inglés.
- Notariado y atestiguados.
- Sello MAEC (Ministerio de Asuntos Exteriores y Cooperación) de España.
- Autenticados por la embajada de EAU en Madrid (sello).

### **Off-shore Company**

Éste es un nuevo concepto ofrecido, de momento, sólo dos zonas francas: Ras Al Khaima y Jebel Ali. Se trata de una forma de establecimiento flexible, rápida y económica dirigida a empresas que busquen confidencialidad y rapidez.

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.

### **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:

- **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 GCC. 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 fuera de la zona franca en EAU.
- **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 son por ejemplo son logistic, educational, aviation o specific trading licence.

El procedimiento varía dependiendo de la zona franca, del tipo de licencia y de la figura jurídica seleccionada.

Con carácter general habrá que presentar 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 y por la licencia que se escoja, por 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).

## **TIPOS DE FIGURAS LEGALES**

### **Filial de una empresa extranjera. Entidad local**

En Julio de 2015 entrará en vigor la nueva Commercial Companies Law nº2 promulgada el día 1 de Abril de 2015 y que sustituirá la 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:

1. Public Joint Stock Company.
2. Private Joint Stock Company.
3. Simple Limited Partnership Company.

4. Partnership Company o Joint Liability Company.
5. 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 emiratis. No obstante, sí ha introducido otros cambios relevantes, algunos de los principales son:

- Según el artículo 104, la normativa para las LLC vendrá dada por la de las Joint Stock Companies. Además, la normativa de las Private Joint Stock Companies será la misma que la de las Public Joint Stock Companies.
- Otra novedad es que 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 emirati, 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 i los Fondos de Inversión.

La ley contempla las siguientes formas:

1. Public Joint Stock Companies (PJSC): El capital mínimo requerido es 30 millones de AED y se exige que al menos el 30% de las acciones (con un máximo del 70%) de la empresa sean propiedad de los fundadores, de los cuales como mínimo debe haber cinco, siendo el 51% capital emirati. 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 se deben operar bajo esta figura legal.
2. Private Joint Stock Companies: Debe tener al menos 2 socios y debe crearse con un capital mínimo de 5 millones de AED. Las acciones no se ofrecen para suscripción pública. La normativa de las Private Joint Stock Companies viene dada por la de las Public Joint Stock Companies.
3. 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.
4. 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.
5. Limited Liability Company (LLC)

La gran mayoría de las empresas extranjeras que deciden establecer una filial en EAU optan por la Limited Liability Company 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.

Como ya se ha mencionado con anterioridad, la principal limitación de este tipo de empresas radica en la necesidad de contar con un socio local que disponga de al menos el 51% del capital social de la empresa. No obstante, es posible incluir determinadas cláusulas en los estatutos con el fin de proteger los intereses del accionista minoritario:

- 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.

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 nueva ley cabe señalar que no habrá limitaciones al número de managers que puede tener una empresa, que las acciones podrán 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.

### **Sucursal o branch de una empresa extranjera**

Su base legal es la "*Commercial Companies Law*" ya citada anteriormente.

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 aunque ocasiones realice pocas actividades para la empresa. 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 serán similares a las que desempeña la sociedad matriz y en el proceso de constitución habrá que acreditarlas.

Por norma general, la sucursal no realizará "non comercial 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. Sin embargo, desde 2006 se ha producido una cierta liberalización en este sentido y algunas sucursales han sido capaces de obtener licencias para comercializar los productos fabricados por su empresa matriz. Su actividad se verá normalmente limitada a:

- Mejorar las relaciones y acuerdos con los clientes.
- Proporcionar a la matriz información sobre los mercados locales y los cambios legislativos relevantes.
- Proporcionar detalles e información sobre el mercado de EAU.
- Promocionar y proporcionar en EAU los productos y servicios ofrecidos por la matriz.
- Proporcionar servicios de inversión a los clientes.

Con la excepción de las sucursales de bancos y de las instituciones financieras, las sucursales deben pagar una garantía bancaria de 50.000 AED al Ministerio de Economía y Planificación 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 quiere 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 Trabajo tendrá en cuenta el tamaño en m<sup>2</sup> 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.

### **Oficina de representación de una empresa extranjera**

Las actividades que puede desempeñar la oficina de representación están más acotadas que en 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.

### **Empresas sujetas al Civil Code y a la Civil Transactions Law**

Estas empresas pueden realizar exclusivamente labores profesionales o no comerciales. Actividades englobarían servicios de consultoría, despachos de abogados, medicina, actividades de investigación, producción de arte o literatura, entre otros. Pueden adoptar las siguientes formas:

- Civil Company (Sociedad civil)
- Speculative Venture Partnership

- Islamic Shari'a compliant arrangement (mudaraba)

La fórmula escogida por la mayoría de profesionales extranjeros dentro de estas opciones es la de "Civil Company". Es la más apropiada para llevar a cabo servicios ofrecidos por ingenieros, médicos y consultores.

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, por parte de los socios en caso de insolvencia.

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.

## **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 inversiones intenta que la protección de la propiedad intelectual 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.
- Protocolo concerniente al Arreglo de Madrid relativo al Registro Internacional de Marcas. Entró en vigor en 1989 y fue enmendado en 2007.
- 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.

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 EAU y la WIPO. Por su parte, 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.

Analizaremos el marco legal de las marcas y las patentes.

### **Registro de marcas (Trademarks)**

Las marcas quedan protegidas bajo la Ley Nº 37 de 1992 (*UAE Trademark Law*). Posteriormente, esta ley fue modificada por la Ley Nº 19 de 2000 y la Nº 8 de 2002 que reestructuraba varios artículos y añadía uno nuevo.

EAU como miembro de la Organización Mundial de Comercio está obligado a reconocer y respetar determinados acuerdos en materia de Propiedad Intelectual (

*Related Aspects of Intellectual Property Rights).*

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 será la siguiente:

1. Rellenar el formulario de solicitud en árabe o inglés. La información solicitada será:
  1. Nombre, dirección, estatus legal del solicitante.
  2. 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.
  3. Dirección en EAU para el envío de la correspondencia pertinente.
  4. Dirección de las personas a las que se les ha otorgado poder para llevar a cabo el proceso (representante legal o agente comercial).
2. Catorce muestras de la marca impresas en papel adhesivo. El tamaño de cada una tendrá que oscilar entre 4 cm y 8 cm. Más adelante, en el momento de la publicación, se solicitarán dos muestras más. Pueden estar en color o en blanco y negro.
3. 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* con un coste de 500 AED, así como en dos periódicos árabes de tirada local.

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 contestadas por el solicitante y el proceso volvería a repetirse con 30 días más de margen para nuevas alegaciones. A partir de aquí decide el Comité de Marcas.

Si la solicitud es aceptada, se notificará a las Cámaras de Comercio del emirato correspondiente. El registro definitivo una vez aprobada la tasa correspondiente tiene una validez de 10 años en todos los emiratos y es renovable por periodos

consecutivos de otros 10 años. Las tasas para la renovación del registro se deberán abonar 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. No obstante, debido al retraso, la renovación llevará aparejada una multa.

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.

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.

El uso ilegal y/o no autorizado de una marca registrada por un tercero, el uso deliberado de una marca falsificada; la comercialización, promoción exhibición o posesión de productos falsificados; la aplicación a los productos propios de una marca registrada perteneciente a un tercero, la prestación de servicios bajo una imitación o marca falsificada y el uso de una marca perteneciente a determinadas categorías de marcas no registrables son delitos castigados por la ley en los Emiratos Árabes Unidos –con pena de prisión de hasta tres años y/o multa de al menos 5000 AED. Actualmente se está tramitando una nueva ley anti-fraude que endurecerá las penas contra la posesión de falsificaciones.

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 no haber interrupciones, comprenderá entre cuatro y seis meses. No obstante, dependiendo de las objeciones y alegaciones que se produzcan, el proceso podría demorarse.

### **Registro de patentes**

La Ley de Patentes y Diseños Industriales (*Federal Law* N° 17 de 2002, enmendada posteriormente por la *Federal Law* N° 31 de 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. Los microorganismos son patentables, pero no así los siguientes productos y procesos: procesos biológicos para la producción de plantas o animales, a excepción de los procesos y productos microbiológicos; métodos terapéuticos, quirúrgicos o de diagnóstico para el tratamiento de seres humanos o animales; inventos relacionados con la defensa nacional e inventos que pueden infringir el orden público y la moralidad.

Fundamentalmente hay dos vías para el registro y protección de patentes en EAU: una vía nacional/federal y una vía en el ámbito del Consejo de Cooperación del Golfo. La vía nacional requiere la presentación de una solicitud en la Oficina de Patentes de Emiratos Árabes Unidos (Departamento de Propiedad Industrial del Ministerio de

Economía). La vía del CCG requiere la presentación de una solicitud de patente 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).

En cualquier caso, aún existen ciertas dudas con respecto a la aplicación de una GCC Patent en los Emiratos Árabes Unidos y a la fiabilidad del procedimiento de invalidación de dichas patentes frente de los tribunales locales.

En lo que respecta a la vía nacional, Emiratos Árabes Unidos es miembro de los mencionados organismos y tratados regionales e internacionales, lo cual debe tenerse en cuenta a la hora de llevar a cabo el proceso de registro de una patente.

Las solicitudes de registro de patentes en EAU deben presentarse tanto en inglés como en árabe y deben ir acompañadas de 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.

Examen: Una vez 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. Una vez finalizado el examen, la Oficina de Patentes de EAU aceptará o rechazará la solicitud. Las solicitudes rechazadas pueden ser apeladas ante la comisión competente del Ministerio de Economía en un plazo de 60 días.

**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. Una vez hecho esto se publicará en el Boletín Oficial de EAU. Con la publicación de la decisión de conceder la patente, da comienzo 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. Una vez que se concede la patente, esta tiene un periodo de validez y aplicación de 20 años a contar desde la fecha en que se cumplimentó la solicitud de registro de la misma, y le da al titular el derecho a excluir a otros de la explotación de la invención sin su autorización en todo el territorio de EAU.

**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.

## **6 SISTEMA FISCAL**

### **6.1 MARCO LEGAL**

EAU tiene un régimen fiscal atractivo para la inversión extranjera. A nivel federal, no existe legislación alguna en materia de impuestos, sino que cada emirato establece la suya. Se debe señalar que existen leyes locales que contemplan la posibilidad de una imposición, aunque luego esa posibilidad no se materialice. Por ejemplo, los decretos *Abu Dabi income tax decree 1965*, *Sharjah Income Tax Decree 1968* y *Dubai Income Tax Decree de 1969* establecen la posibilidad de cobrar un impuesto de sociedades por tramos que va desde el 0% al 55% en función de los beneficios, en la práctica en los tres emiratos se aplica el tipo cero.

En las zonas francas la exención de impuestos está garantizada por ley por 50 años. Fuera de las zonas francas, aunque no existen impuestos, si el Gobierno decidiera imponerlos podrían hacerlo en cualquier momento.

### **6.2 PRINCIPALES IMPUESTOS**

**Impuestos directos:** En el actual régimen fiscal en EAU no existen o no se aplican los siguientes impuestos:

1. Impuesto sobre la renta de las personas físicas:
2. Impuesto sobre ganancias de capital.
3. Impuesto sobre el patrimonio.
4. Impuesto sobre sociedades.

Solamente están sujetas al Impuesto sobre beneficios determinadas sociedades:

- Compañías petrolíferas, de la industria del gas y petroquímica. El tipo impositivo depende del Emirato y es el que hayan especificado en la concesión oportuna, con el

máximo del 55% en Dubai y el 50% en otros emiratos.

- Sucursales de bancos extranjeros. Porcentaje fijo sobre los beneficios de la sucursal. 20% en Dubai.

Las sociedades dedicadas a otras actividades ni siquiera deben presentar declaración de beneficios. Con carácter informativo dependiendo de la figura jurídica adoptada hay obligación de llevar una contabilidad y presentar un balance anual a la autoridad correspondiente. El Department of Economic Development para entidades fuera de la zona franca o a la autoridad de la zona franca para las empresas que se encuentren en la misma.

#### Impuestos indirectos:

No existe un Impuesto sobre el Valor Añadido.

Existen determinadas tasas municipales, por ejemplo la municipalidad de Dubai 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.

#### Multas:

No es propiamente un impuesto pero es una fuerte 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.

### **Otros impuestos y tasas**

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

### **6.3 CONVENIO DE DOBLE IMPOSICIÓN**

La fiscalidad de las empresas españolas en EAU vendrá determinada principalmente por:

- Por el Emirato donde se establezca, ya que puede haber diferencias en cada emirato.
- Por la actividad que desarrolle, salvo que sea un banco o se dedique a la industria del petróleo, gas o la industria petroquímica, no tributará por el impuesto de sociedades.

La fiscalidad en España viene determinada por el Convenio de Doble Imposición firmado con EAU y publicado en el BOE el 23-01-2007 y 28-03-2007.

El convenio tiene una particularidad que no es común en otros Convenios, en el caso

de EAU sólo se aplica a los nacionales de dicho país y no a todos los residentes fiscales. Es decir, a nacionales de EAU, sean personas físicas o a entidades con personalidad jurídica para operar en el país. No a los nacionales españoles residentes en el país.

Para determinar la tributación de los dividendos o participaciones en beneficios de entidades establecidas en EAU, habrá que acogerse a lo que diga el Impuesto de Sociedades, en particular los artículos 21 y 22, y el Convenio de Doble Imposición.

Puede haber una elevada casuística dependiendo de la forma de establecimiento elegida y del tipo de renta obtenida, por ello conviene recabar asesoría fiscal especializada.

Con carácter general se aplica el principio de exención para que aquellas rentas derivadas de actividades empresariales y que se hayan generado en países en los que existe un Convenio de Doble Imposición.

### **Principales acuerdos económicos bilaterales: MOUs, APPRI y otros**

En mayo de 2007 se firma un **MoU entre el MITYC y la Executive Affairs Authority (EAA) de Abu Dhabi** por el que se dotó con cargo al FEV una línea con 5 M€ para financiar proyectos de energías renovables, turismo, medio ambiente y transporte. En noviembre de 2009 se firmó un acuerdo para la Ampliación del MOU con cargo a la línea FEV, dotándolo con 5 M€ adicionales. Hay tres propuestas de financiación aprobadas:

- Estudio de plantas de energía solar concentrada en el Magreb (100.000 € con cargo a la Línea FEV y 200.000 € aportados por *Abu Dhabi Future Energy Company (ADFEC)*. Estudio finalizado.
- Energy Master Plan para el proyecto de desarrollo turístico de Sir Bani Yas (250.000 €). Paralizado desde su aprobación.
- Planta piloto y laboratorio de pruebas de energía solar de concentración en Masdar City (5 M€, 4 M€ con cargo al FEV y 1 M€ financiado por ADFEC/Masdar). Adjudicado a ISFOC y en fase de ejecución.

El 24 de mayo de 2008 con ocasión de la Visita de Estado de SM el Rey, se firma un **Memorando de Entendimiento para constituir una Comisión Mixta de Asuntos Económicos**. En abril de 2010 se celebró la Primera Comisión Mixta y se firmó un Memorando de Entendimiento entre la Comisión Nacional del Mercado de Valores y SCA (Autoridad de Supervisión de Valores y Materias Primas de los Emiratos Árabes) para mejorar la protección de los inversores y la integridad de los mercados. La Comisión Mixta se reunió por segunda vez en Abu Dhabi en mayo de 2013 y por tercera vez en Madrid y Granada el 16 y 17 de marzo del 2015.

ESMA (Emirates Authority for Standardization and Metrology) en el marco de la Comisión Mixta firmó en marzo con AENOR un **Acuerdo de Cooperación técnica en el reconocimiento mutuo de certificados de conformidad y marcas de calidad**.

## **7 FINANCIACIÓN**

### **SISTEMA FINANCIERO - ACCESO A LA 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 Saudita es el mercado más grande de la región.

El Banco Central y el sistema bancario se rigen por la Ley federal de la Unión, N° 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 Dhabi 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), la necesidad de constituir reservas tras 90 días desde el impago, etc. Políticas de riesgo como la limitación de préstamos personales a 20 veces el sueldo o los ingresos mensuales del prestatario o el importe a financiar mediante préstamo hipotecario en la adquisición de una vivienda.

Ha habido algunas fusiones y adquisiciones entre la que destaca la del ENBD en el 2008 fruto de la fusión del Banco de los Emiratos y el Banco Nacional de Dubai (NBD). En el 2014 tenía activos por 104.000 MUSD.

La banca islámica tiene un peso creciente y representa en torno al 14% de los activos bancarios totales.

Actualmente hay 51 bancos comerciales, 23 nacionales y 28 extranjeros (incluidos los del CCG). Existe una extensa red de sucursales y cajeros automáticos. Además, existen dos entidades con licencia de banca de inversión, una empresa con licencia para realizar actividades mixtas (financieras y de inversión) y cinco empresas con licencia para desarrollar banca corporativa (*wholesale banking*)

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 Dírham (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 por ciento sobre los beneficios, algo que no se aplica a los bancos nacionales.


Hay 121 oficinas de representación autorizadas de bancos e instituciones financieras extranjeros, entre los que están el Banco Sabadell, CaixaBank, BBVA, Banco Santander y Banco Popular. 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:

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

<b>Oficinas de Representación</b>		
<b>Abu Dhabi</b>	<b>Dubai</b>	<b>Sharjah</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• BNP Paribas</li> <li>• Credit Suisse AG</li> <li>• Gulf International Bank</li> <li>• U.B.S. AG.</li> <li>• The Bank of New York Mellon</li> <li>• The Housing Bank for Trade and Finance</li> <li>• Amundi</li> <li>• Unicredit Bank AG</li> <li>• Bank Al Falah Limited</li> <li>• Liechtensteinische Landes Bank Ltd.</li> <li>• Byblos Bank S.A.L.</li> <li>• BHF Bank Aktiengesellschaft</li> <li>• Bank – Audi SAL, Audi Saradar Group</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Bank of Singapore Ltd</li> <li>• U.B.S. AG</li> <li>• Philippine National Bank</li> <li>• State Street Bank and Trust Company</li> <li>• Clearstream Banking S.A.</li> <li>• Wells Fargo Bank National Association</li> <li>• Royal Bank of Canada</li> <li>• Bank of Bahrain and Kuwait</li> <li>• Union de Banques Arabes et Francaises</li> <li>• Bank Muscat</li> <li>• UTI International Private Ltd.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Doha Bank</li> <li>• Canara Bank – India</li> </ul>

- 
- 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
  - Investcorp Bank
  - Banco Santander SA
  - Sumitomo Mitsui Banking Corporation
  - IndusInd Bank 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.
  - Orix Corporation
  - Bank Al Habib Ltd.
  - Ecobank Trasnational Incorporated
  - Banque Cantonale de Geneve
  - Caja de Ahorros y

<ul style="list-style-type: none"> <li>• SAXO Bank</li> </ul> 	Pensiones De Barcelona "La Caixa" <ul style="list-style-type: none"> <li>• Allied Bank Ltd.</li> <li>• SBI Funds Management Private Ltd.</li> <li>• Bank of Philippine Islands.</li> <li>• Liechtensteinische Landes Bank Ltd</li> <li>• Nedbank Private Wealth Bank</li> <li>• ABN Amro Bank N.V.</li> <li>• Banque Privee Edmond De Rothschild SA</li> <li>• Lloyds TSB Offshore Ltd.</li> <li>• Swissquote Bank S.A.</li> <li>• Housing Development Finance Corp. Ltd.</li> <li>• Lebanon &amp; Gulf S.A.L.</li> <li>• Banco Popular Español S.A.</li> <li>• Union Bancaire Privee</li> </ul>	
-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--

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

Cabe afirmar que el sistema financiero local ha superado los efectos de la crisis e incluso ha salido reforzado por que se ha probado que existe un mecanismo para superar dificultades puntuales graves. Los principales bancos locales están acudiendo a los mercados financieros internacionales con normalidad. Las nuevas medidas regulatorias adoptadas han ayudado 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.

Existe un proyecto para crear una Bureau de crédito, se trataría de mejorar la información financiera de las empresas y su historial pagador para realizar una mejor gestión del riesgo, pero de momento es sólo un proyecto.

## 1. Mercados financieros

En EAU hay tres mercados de valores, todos de creación relativamente reciente. Dos dentro del territorio nacional: el Mercado Financiero de Dubai (DFM), la Bolsa de Valores de Abu Dabi (ADX) creados en el 2000; y el NASDAQ de 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 existe la Bolsa de Oro y Productos Básicos de Dubai (DCGX) que comercia en derivados financieros, y la Bolsa Mercantil de Dubai (NYMEX), que es la primera bolsa internacional de futuros de energía y productos básicos del Oriente Medio.

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 DIFC de la zona franca tiene como objetivo captar agentes financieros internacionales. Entre otras proporciona las siguientes ventajas: tipo impositivo nulo sobre pérdidas y ganancias, 100% de propiedad del capital, ausencia de restricciones para repatriar divisas, capital y beneficios. El DIFC tiene su propio sistema judicial, así como un centro independiente de arbitraje al que se pueden someter diferencias. El capital social se denomina en dólares EE.UU, no en dirhams de los EAU. Las instituciones que deseen ofrecer servicios financieros regulados deben obtener la aprobación del Departamento de Servicios Financieros de Dubai DFSA, que es el organismo normativo independiente del Centro. Se creó en el 2004, en el 2014 trabajaban 362 empresas que dan trabajo a 18.000 empleados y gestiona activos por valor de 10.400 M USD. Predominan las actividades de front office. Existe un ambicioso plan de expansión para llegar en el 2024 a las 1.000 empresas, 50.000 empleados y los 250.000 MUSD de activos gestionados y ampliar las actividades que se realizan.

## **EL SECTOR DE SEGUROS**

En 2015, sesenta y una compañías de seguros tienen autorización para operar en los diferentes emiratos, 34 nacionales y 27 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.

A pesar de que, en principio, se permite la concesión de nuevas licencias a empresas extranjeras, la realidad es que no se están otorgando nuevas licencias desde el 2008.

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.

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, además, 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 nacionales permitidas es de 25 %.

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.

## **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 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.

### **EL PROCESO DE CONTRATACIÓN**

Como norma general, **las empresas establecidas en EAU son las encargadas de "esponsorizar" a sus trabajadores** para que obtengan el visado de trabajo y residencia. Esponsorizar implica ser responsable de todos los trámites que requiere el proceso. Los trabajadores de empresas establecidas en zona franca son "esponsorizados" por la misma autoridad franca, no por 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.

### **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 Dubai es el DRND). Esta tarjeta permite llevar a cabo trámites relacionados con la obtención de visados de residencia para los trabajadores expatriados. Las tasas para llevar a cabo este proceso oscilan entre los 1600 y 2300 AED (385-555€).

Se requerirá la siguiente documentación:

1. Formulario de solicitud
2. Copia de la licencia comercial
3. Copia del listado de socios en el caso de una LLC (documento expedido por el Department of Economic Development)
4. Autorizaciones ante notario de los solicitantes
5. Mapa de localización de la oficina así como los números de teléfono de la oficina
6. Copia del contrato de arrendamiento
7. Copias de los pasaportes de los firmantes y del director

#### **b) *Ministry of Labour and Social Affairs - Establishment Card***

Una vez obtenida la primera *Establishment Card* a través el Naturalization and Residency Department, hará falta otra *Establishment Card*, esta vez facilitada por el Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales (Ministry of Labour and Social Affairs). Esta tarjeta es similar a la anterior con la diferencia de que permite a la empresa llevar a cabo trámites con el Ministerio de Trabajo, el cual debe aprobar todas las solicitudes para contratar trabajadores extranjeros. Las tasas suelen rondar los 2250 AED (540€).

La documentación requerida es la siguiente:

1. Formulario de solicitud
2. Copia de la licencia comercial (la original debe presentarse)
3. Copia de los pasaportes de los socios de la empresa.
4. Copias del libro de familia.
5. Documento con los nombres de los propietarios si estos no figuran en la licencia, enmendado por el Economic Department.
6. Copia de la escritura de constitución
7. 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 y dependen en gran medida del grado de cualificación del puesto. Se estima que el coste medio de contratación de un empleado extranjero ronda los 10.000 AED (2.400€) incluyendo todas las tasas, garantías bancarias y depósitos.

### **Dentro de zona franca.**

En este caso, el proceso es más sencillo, ya que es la propia zona franca la que tramita la residencia a los trabajadores de las empresas establecidas en ella 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 m<sup>2</sup> de la oficina.

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

### **EMIRATIZACIÓN**

La emiratización es una iniciativa del gobierno federal que tiene como objetivo aumentar la contratación de emiratíes tanto en el sector público como privado. En el sector público la presencia de empleados nacionales es muy elevada. De hecho, para determinados puestos el trabajador sólo puede ser de EAU, como por ejemplo para los abogados que tengan que 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 emiratización N° 259/1 de 2004, obliga 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: para las que se dedican al comercio y con más de 50 empleados, el porcentaje no puede ser inferior al 2% anual. 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%.

### **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 Trabajo 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 tres tipos de contratos: el temporal, el fijo y el de periodo de prueba. Las peculiaridades que presentan cada uno son las siguientes:



### **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:
  - Tres meses de salario (base).
  - 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:
  - Un mes y medio de salario (base).
  - El salario equivalente a lo que resta para finalizar el contrato.

### **Contrato fijo**

- Debe figurar una fecha de inicio pero no de finalización.
- El contrato se considerará fijo o ilimitado en los siguientes casos:
  - Cuando se trate de un contrato verbal.
  - Cuando no tenga un período de duración especificado.
  - 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.
  - Cuando la finalidad del contrato es terminar un proyecto concreto durante un tiempo indeterminado.
  - 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:

- 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.
- 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).
- Indemnización o *end of service gratuity* independiente del punto anterior. Siempre y cuando el empleado haya cumplido ya más de un año de contrato, éste 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

### **Periodo de prueba**

- Los períodos de prueba son muy comunes en EAU durante el inicio de una relación laboral. La duración máxima del mismo es de 6 meses. Tanto empleado como empleador pueden resolver el contrato sin causa justificada y no se pagará ningún tipo de compensación.
- Una vez completado, el periodo de prueba se considerará parte del contrato completo, y computará a la hora de calcular la indemnización tras la resolución de 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 al 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 Trabajo, el número máximo de horas trabajadas estipuladas por ley es de ocho por día, 48 horas a la semana, de domingo a jueves. 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.

### **RELACIONES COLECTIVAS; SINDICATOS; HUELGA**

Según el artículo 12 de la Ley federal laboral, EAU no permite las huelgas o fórmulas similares de protesta. 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 Trabajo y Asuntos Sociales, el cual se esfuerza por resolver los asuntos, asumiendo el rol de juez.

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. En el año 2006, se iniciaron algunos movimientos aperturistas en este sentido, con una propuesta a la legislación laboral existente, pero no ha habido avances en el mismo. El país anunció el 30 de marzo de 2006 un plan de enmienda a su ley laboral, que permitiría a los trabajadores de Emiratos Árabes formar y unirse a sindicatos, llevar a cabo huelgas y participar en pactos colectivos con los empleadores. Este anuncio se hizo en un clima de creciente protesta por parte de los trabajadores emigrados sobre las duras condiciones de trabajo que afrontan en el país, incentivado a su vez por la presión de los organismos internacionales. A pesar de ello, actualmente la situación con respecto a los sindicatos no ha cambiado.

### **8.2 COSTE DEL TRABAJADOR PARA LA EMPRESA**

No hay ninguna ley emitida por el Ministerio de Trabajo que estipule un salario mínimo.

Los salarios pueden ser pagados de forma mensual, semanal o diaria y las partes podrán acordar mutuamente sobre la manera de pago. 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 (Dírhams), 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**

Hay 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 para ciudadanos de EAU un 15% de su salario.

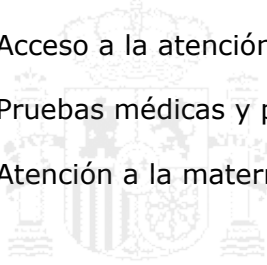
En el caso de la contratación de trabajadores expatriados el procedimiento es diferente. La empresa debe contratar para el trabajador un seguro médico privado - el cual es indispensable para la obtención de la residencia- pero no tiene que abonar ninguna cuantía a la seguridad social. Como es frecuente,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

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

La cobertura básica mínima que deben contratar las empresas/espónsors 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 2015 está disponible en el Portal Icesx <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>110 AED para la solicitud inicial (tarda un día). La reserva del nombre de la compañía costará 210 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 (Memorandum of Association)</p>
Preparar, autenticar y aprobar las escrituras de la sociedad (Memorandum of Association)	<p>Coste: 0,25% del capital (para 3 copias del Memorando de Asociación) con un máximo de 10.000 AED por este concepto. Cada copia adicional (opcional) cuesta 5 AED. Tarda aproximadamente 1 día. No hace falta cita previa, pero es posible que el usuario tenga que esperar varias horas en la oficina del notario, reatrasándose su tramitación.</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 "Department of Economic Development" (DED) es la autoridad en cada uno de los siete emiratos. La licencia tendrá que ser renovada anualmente.</p> <p>Tasas: 5% del valor del contrato de alquiler de la oficina, entre 1.000 AED y 3.000 AED en concepto de tasa de basuras, 480 AED por el registro y 500 AED por la aprobación del consejo.</p>
Registro en la Cámara de	<p>El registro es obligatorio y tarda 2 días. Las tasas en la Cámara de Comercio de Dubai varían entre los 700 y los 2.200 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</p>

<p>Comercio del emirato correspondiente</p> 	<p>franca.</p> <p>En el emirato de Abu Dhabi el coste depende de la actividad, pero normalmente el coste es menor, de 500 AED.</p> <p>El registro deberá ser renovado anualmente.</p>
<p>Preparación de la oficina</p>	<p>La oficina dispondrá de un rótulo comercial en inglés y en árabe, y será inspeccionada por la autoridad de incendios local. Coste de inspección: 1.000 AED</p>
<p>Obtención de la tarjeta de establecimiento</p>	<p>El propietario de la compañía o una persona autorizada tendrá que solicitar al Ministerio de Trabajo la tarjeta de establecimiento (establishment card) tras obtener la licencia de comercio.</p> <p>Entre 600 AED y 2.700 AED dependiendo de una serie de factores. Se puede encontrar más información en la página web del General Directorate of Residency and Foreign Affairs- Dubai.</p>
<p>Servicio de traducción jurada/legalización documentaria</p>	<p>No existe. Si se quiere presentar un documento legalizado desde España tendrá que presentarse en el Ministerio de Asuntos Exteriores español y sellarlo en la Embajada de EAU en España.</p>
<p>Servicio de asesoramiento jurídico</p>	<p>2.500 AED/hora (tarifa básica), 2.700 AED/hora (promedio). Varía notablemente según el despacho de abogados. Existen desde despachos internacionales de primer nivel hasta despachos locales que están comenzando su actividad.</p>
<p>Otros</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Hay que realizar un depósito bancario del capital social y obtener el certificado (tarda 3 días).</li> <li>- 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.</li> <li>- Registrar a los empleados en el Ministerio de Trabajo – Registro en Seguridad Social: gratuito.</li> </ul>

<b>TIEMPO ESTIMADO DE LOS PROCESOS DE CONSTITUCIÓN DE UNA FILIAL</b>	
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 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 los costes de establecimiento están calculados bajo forma legal Limited 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:  <a href="http://www.dubaided.gov.ae/English/eServices/default.aspx">http://www.dubaided.gov.ae/English/eServices/default.aspx</a>;  <a href="http://www.dubaided.gov.ae/English/eServices/default.aspx">http://www.dubaided.gov.ae/English/eServices/default.aspx</a></p>	

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

<b>CONSTITUCIÓN DE OFICINA DE REPRESENTACIÓN</b>		<b>COSTES TÍPICOS</b>
Registrarse en el Registro de Compañías Extranjeras del Ministerio de Economía y Comercio	Este es un paso previo no requerido en el caso de las filiales y que puede extenderse en el tiempo varios meses, aunque normalmente no tanto como en el caso de las sucursales. Dependiendo de la actividad se puede requerir la aprobación de otras autoridades gubernamentales. Supondrá un coste variable de los procedimientos ministeriales y un coste en cuanto a la preparación de documentación solicitada	
Resto de costes de constitución	Iguales que en el caso de la filial, mismos pasos a completar con los mismos costes. Para ello no obstante tendremos que obtener las autorizaciones pertinentes antes mencionadas	
Pago anual a agente	Obligatorio. Este agente deberá ser una persona física o jurídica local que se encargará de los procedimientos burocráticos y registrales. Suele tener un sueldo fijo anual por sus servicios. Varía mucho dependiendo de la importancia del agente	
<b>TIEMPO ESTIMADO DE LOS PROCESOS DE CONSTITUCIÓN DE UNA OFICINA DE REPRESENTACIÓN</b>		
<b>CONCEPTO</b>		
Registro de sociedades	Variable, depende de la autorización del Ministerio. En todo caso será más tiempo que en el caso 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

<b>CONCEPTO</b>	<b>COSTES TÍPICOS</b>	<b>TIEMPO ESTIMADO DE LOS PROCESOS</b>
Registro de patentes	2.000 AED registro; 450 AED publicación	4 - 5 años (20 años de protección)
Registro de marca	6.000 AED - 11.000 AED por categoría	4 - 6 meses (10 años de validez)
Registro de propiedad inmobiliaria		
Nombre comercial	2.330 AED - 8.000 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

### Lengua oficial y religión

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 200 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, 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.

### **Moneda y tipo de cambio**

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 tiene los siguientes valores faciales: 5, 10, 20, 50, 100, 200, 500 y 1.000 dírham. 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.

Aunque los hoteles realizan operaciones de cambio de moneda, suelen ofrecen unos tipos poco favorables,

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

### **Formalidades de entrada y salida**

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, EEUU, 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.

No hay ninguna formalidad de salida, siempre que el visado no haya expirado.

### **Hora local, vacaciones y días festivos**

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 el 2015 éstas son las festividades previstas:

- 3 de Enero, nacimiento del profeta
- 16 de Mayo, Israa y Miraj (visita en sueños del Profeta al Cielo)
- 18 de Junio, inicio del Ramadán
- 17 de Julio, Eid Al Fitr (fin del ayuno de Ramadán, tres días)
- 14 de Septiembre, Haj (inicio del peregrinaje a la Meca)



- 22 de Septiembre, día de subida al monte Arafat
- 23 de Septiembre, Eid Al Adha (fiesta del sacrificio, tres días)
- 15 de Octubre, Hijri Año Nuevo musulmán

Además, en el 2015 están anunciados los siguientes festivos:

- 1 de Enero, Año Nuevo
- 2 y 3 de diciembre, Fiesta nacional y conmemoración de la independencia del Reino Unido.

### **Horarios laborales**

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 algunos organismos abren por la tarde. Los bancos 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 a 12 de la noche los fines de semana.

### **Condiciones sanitarias**

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.

Hay personas a las que les afecta los cambios bruscos de temperatura entre el exterior y el interior de los edificios con aire acondicionado.

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 cara 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

## **Comunicaciones y conexiones con España**

Actualmente hay cuatro vuelos directos diarios entre España y EAU: cuatro vuelos diarios a España operados por Emirates, dos Dubai-Madrid y dos Dubai-Barcelona (operado con un A-380) y desde marzo del 2015 Etihad opera un vuelo diario de Abu Dhabi a Madrid.

Además haciendo un transbordo existen innumerables combinaciones para llegar a EAU, por ejemplo con Qatar Airways, Turkish Airlines, Pegasus, KLM, Air France, Lufthansa-Swissair, entre otros.

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

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

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

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

Existen dos empresas públicas de telecomunicaciones que operan en el país, DU y Etisalat.

## **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](http://www.avis.com))

**Budget** ([www.budget-uae.com](http://www.budget-uae.com))

**Europcar** ([www.europcar-dubai.com](http://www.europcar-dubai.com))

**Hertz** ([www.hertzuae.com](http://www.hertzuae.com))

### **Autobús**

La **Autoridad de Carreteras y Transporte** (RTA; [www.rta.ae](http://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-Sabhka; 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:

<b>Tipo de Ticket o tarjeta</b>	<b>Zona 1</b>	<b>Zona 2</b>	<b>Zona 2</b>
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.

### **Alojamiento y hoteles**

Existe una oferta hotelera muy amplia, todas las grandes cadenas internacionales tienen uno o varios establecimientos.

En el 2015 sólo en Dubai había 92.000 habitaciones en 657 establecimientos y existen planes para aumentar la oferta en 60.000 habitaciones antes de la Expo 2020.

La tasa de ocupación es elevada, en torno al 80% y en general predominan los hoteles de gama alta, lo que hace que los precios sean elevados. Existen también hoteles de menor rango, pero de buen nivel, que generalmente no están en primera línea de playa (Ibis, Eassyhotel, Novotel, Premier Inn, etc).

Los hoteles, sobre todo los de alto nivel, son a su vez centros de reunión y ocio, con servicios tales como bares, restaurantes y discotecas. 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 y el Ramadán.

Además de los hoteles, hay una nutrida red de aparta-hoteles y villas, especialmente en Dubai, donde se pueden combinar estancias vacacionales con otras más largas por motivos de negocios y/o trabajo con tarifas más económicas.

## **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:** <http://uae-embassy.ae/es/>

**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@mofa.gov.ae](mailto:madrid@mofa.gov.ae)

Consulado general de los EAU en Barcelona:

**Dirección:** Carrer de Balmes, 7, 08007 Barcelona, España.

**Teléfono:** +34 932 40 85 50

Casa Árabe Madrid

**Dirección:** C/ Alcalá, 62

**Teléfono:** +34 91 563 30 66

**Email:** [info@casaarabe.es](mailto:info@casaarabe.es)

**Web:** [www.casaarabe.es](http://www.casaarabe.es)

Casa Árabe Córdoba

**Dirección:** C/ Samuel de los Santos

**Teléfono:** +34 95 749 84 13

**Email:** [infocordoba@casaarabe.es](mailto:infocordoba@casaarabe.es)

**Web:** [www.casaarabe.es](http://www.casaarabe.es)

### **Direcciones útiles en EAU**

Embajada de España en Abu Dabi:

Al Saman Towers, 8th floor. Hamdam Street esq. Al Mooror Street. P.O. Box 46474.

◦Teléfono/s: (+971 - 2) 626 95 44.

◦Fax/es: (+971 - 2) 627 49 78.

◦Dirección de correo: [emb.abuDabi@maec.es](mailto:emb.abuDabi@maec.es)

◦Página Web: <http://www.exteriores.gob.es/embajadas/abuDabi>

Embajada de España - Oficina Económica y Comercial

Las actividades de promoción en UAE dependen de la Oficina Económica y Comercial de Dubai (Emiratos Árabes Unidos).

Emirates Towers, 26th floor

Teléfono: (9714) 330 0110.

Fax: (9714) 330 0112.

E-mail: [dubai@comercio.mineco.es](mailto:dubai@comercio.mineco.es)

La Oficina Económica y Comercial está dotada con **Centro de Negocios** formado por 6 despachos para empresas españolas.

Hay una Asociación de Negocios (Spanish Business Council) creada en 2005 por los empresarios españoles residentes. Es el equivalente a una Cámara española, pero en EAU la denominación cameral está reservada para las instituciones locales.

### **Páginas de interés en internet**

#### A) ESTADÍSTICAS

- National Bureau of Statistics. [www.uaestatistics.gov.ae](http://www.uaestatistics.gov.ae). Ofrece información económica, de comercio, social y estadística sobre el país. No está muy actualizada pero es probablemente la página más completa de estadísticas nacionales.

#### B) DATOS ECONÓMICOS Y FINANCIEROS

- Ministry of Economy. [www.economy.ae/english](http://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](http://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](http://www.dubaichamber.com).
- Cámara de Comercio de Abu Dabi. [www.abudhabichamber.ae/English/](http://www.abudhabichamber.ae/English/)

#### D) OTROS PORTALES DE INTERÉS PARA LA EMPRESA

- Dubai World Trade Center. [www.dwtc.com/en/Pages/default.aspx#.VVHympPD\\_ac](http://www.dwtc.com/en/Pages/default.aspx#.VVHympPD_ac). 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](http://www.adnec.ae). Ofrece información sobre los eventos que tienen lugar en el Centro Nacional de Exposiciones de Abu Dabi.
- UAE Free Zones. [www.uaefreezones.com](http://www.uaefreezones.com). Proporciona información sobre cada una de las zonas francas de EAU.
- Dubai Airports. [www.dubaiairports.ae/](http://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](http://www.emiratestenders.com)

#### E) PORTALES INSTITUCIONALES

- Dubai Economic Development Department y el federal Development Economic Department. [www.dubaided.gov.ae/en/Pages/default.aspx](http://www.dubaided.gov.ae/en/Pages/default.aspx)
- Middle East Tenders. [www.middleeasttenders.com](http://www.middleeasttenders.com). Estamos también suscritos. Se trata de otra página web de licitaciones, aunque personalmente la encuentro menos útil.
- Ministry of Justice. [www.elaws.gov.ae/EnLegislations.aspx](http://www.elaws.gov.ae/EnLegislations.aspx). Dispone de distintas leyes traducidas al inglés.

- Ministry of Health. [www.moh.gov.ae/en/Pages/default.aspx](http://www.moh.gov.ae/en/Pages/default.aspx)
- Dubai Health Authority. [www.dha.gov.ae/EN/Pages/default.aspx](http://www.dha.gov.ae/EN/Pages/default.aspx)
- Health Authority Abu Dhabi. [www.haad.ae/haad/](http://www.haad.ae/haad/)
- Road & Transport Authority. [www.rta.ae](http://www.rta.ae)
- Dubai municipality. [www.dm.gov.ae/](http://www.dm.gov.ae/)
- Abu Dhabi City Municipality. [www.adm.gov.ae/En/home/index.aspx](http://www.adm.gov.ae/En/home/index.aspx)

#### F) MEDIOS DE COMUNICACIÓN

- AmeInfo. [www.ameinfo.com](http://www.ameinfo.com). Portal de noticias de Oriente Medio.
- Uae Interact: Fuente de noticias locales en inglés y castellano. [www.uaeinteract.com/spanish/](http://www.uaeinteract.com/spanish/)
- Arabian Business. [www.arabianbusiness.com/](http://www.arabianbusiness.com/) . Noticias económicas de todo el CCG.
- The Official Board. [www.theofficialboard.es/](http://www.theofficialboard.es/) . Es muy útil para CVs de autoridades públicas.
- Prensa escrita. Las más interesantes serían: The National. [www.thenational.ae/](http://www.thenational.ae/) . Gulf News. [www.gulfnews.com/](http://www.gulfnews.com/) . Khaleej Times. [www.khaleejtimes.com](http://www.khaleejtimes.com)

#### G) PORTALES RELACIONADOS CON ESPAÑA

- Spanish Business Council UAE. [www.spanishbusinesscouncil.ae/](http://www.spanishbusinesscouncil.ae/)
- El correo del Golfo. Periódico en español sobre EAU y el Golfo Pérsico. [www.elcorreo.ae/](http://www.elcorreo.ae/)
- Web creada por españoles con información útil sobre Dubai. [www.dubaiytu.com](http://www.dubaiytu.com)