



GUÍA PAÍS

Emiratos Árabes Unidos



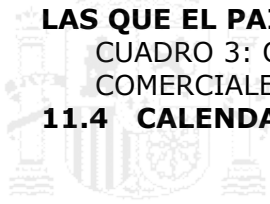
Elaborado por la Oficina
Económica y Comercial
de España en Dubai

Actualizado a agosto 2014

1 PANORAMA GENERAL	5
1.1 SITUACIÓN, SUPERFICIE, SUPERFICIE AGRÍCOLA, RELIEVE Y CLIMA	5
1.2 DEMOGRAFÍA Y SOCIEDAD	5
1.3 PIB PER CAPITA Y DISTRIBUCIÓN DE LA RENTA	5
1.4 POBLACIÓN ACTIVA Y DESEMPLEO	6
1.5 ORGANIZACIÓN POLÍTICO-ADMINISTRATIVA	7
1.5.1 SISTEMA DE GOBIERNO, PARTIDOS POLÍTICOS Y DIVISIÓN DE PODERES	7
1.5.2 ORGANIZACIÓN ADMINISTRATIVA Y TERRITORIAL DEL ESTADO	9
1.5.3 LA ADMINISTRACIÓN ECONÓMICA Y SU DISTRIBUCIÓN DE COMPETENCIAS	11
1.6 RELACIONES INTERNACIONALES/REGIONALES	11
2 MARCO ECONÓMICO	13
2.1 ESTRUCTURA DE LA ECONOMÍA	13
2.2 PRINCIPALES SECTORES DE LA ECONOMÍA	16
2.2.1 SECTOR PRIMARIO	16
2.2.2 SECTOR SECUNDARIO	18
2.2.3 SECTOR TERCIARIO	27
2.3 EL SECTOR EXTERIOR	29
2.4 INFRAESTRUCTURAS ECONÓMICAS: TRANSPORTE, COMUNICACIONES Y ENERGÍA	32
3 ESTABLECERSE EN EL PAÍS	33
3.1 CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO	33
3.2 CANALES DE DISTRIBUCIÓN. ESTRUCTURA Y MARCO LEGAL DE LA DISTRIBUCIÓN COMERCIAL	34
3.3 IMPORTANCIA ECONÓMICA DEL PAÍS EN LA REGIÓN	34
3.4 PERSPECTIVAS DE DESARROLLO ECONÓMICO	35
3.5 OPORTUNIDADES DE NEGOCIO	36
4 IMPORTACIÓN (RÉGIMEN DE COMERCIO EXTERIOR)	36
4.1 TRAMITACIÓN DE LAS IMPORTACIONES	36
4.2 ARANCELES Y RÉGIMENES ECONÓMICOS ADUANEROS	37
4.3 NORMAS Y REQUISITOS TÉCNICOS	38
4.4 REGULACIÓN DE COBROS Y PAGOS AL EXTERIOR	39
4.5 CONTRATACIÓN PÚBLICA	39
5 INVERSIONES EXTRANJERAS / INCENTIVOS A LA INVERSIÓN	40
5.1 MARCO LEGAL	40
5.2 REPATRIACIÓN DE CAPITAL/CONTROL DE CAMBIOS	42
5.3 INCENTIVOS A LA INVERSIÓN	42
5.4 ESTABLECIMIENTO DE EMPRESAS	43
5.4.1 REPRESENTACIÓN Y AGENCIA	43
Contrato de agencia o distribución	43
.....	43
.....	43
.....	43
El contrato de Agencia Registrada	43
El contrato de Agencia No Registrado	45
Recomendaciones a la hora de firmar un contrato de agencia	46
5.4.2 TIPOS DE SOCIEDADES. FORMALIDADES DE CONSTITUCIÓN.	48
Establecimiento en zona franca	52
Tipo de licencia	52
Selección de la zona franca adecuada:	53
Estructura corporativa	56
5.4.3 FORMACIÓN DE "JOINT-VENTURES". SOCIOS LOCALES	57
Filial de una empresa extranjera. Entidad local	57

Empresas sujetas a la Commercial Companies Law (Federal Law No.8 de 1984 Concerning Commercial companies)	57
Pueden adoptar a su vez las siguientes formas:	57
Empresas sujetas al " UAE Civil Code "	58
Sucursal o branch de una empresa extranjera	59
Oficina de representación de una empresa extranjera	59
5.5 PROPIEDAD INDUSTRIAL (MARCAS, PATENTES, DISEÑOS, LICENCIAS)	60
1. REGISTRO DE MARCAS (TRADEMARKS).	60
2. REGISTRO DE PATENTES	61
6 SISTEMA FISCAL	62
6.1 ESTRUCTURA GENERAL	62
6.2 SISTEMA IMPOSITIVO (ESTATAL, REGIONAL Y LOCAL)	63
6.3 IMPUESTOS	63
6.3.1 IMPOSICIÓN SOBRE SOCIEDADES	63
TRIBUTACIÓN DE UNA FILIAL (LLC)	63
TRIBUTACIÓN DE UNA SUCURSAL O BRANCH	64
. FILIAL vs SUCURSAL O "BRANCH" SEGÚN CRITERIOS FISCALES	64
6.3.2 IMPOSICIÓN SOBRE LA RENTA DE LAS PERSONAS FÍSICAS	65
6.3.3 IMPOSICIÓN SOBRE EL CONSUMO	65
6.3.4 OTROS IMPUESTOS Y TASAS	65
6.4 TRATAMIENTO FISCAL DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA	65
7 FINANCIACIÓN	66
7.1 SISTEMA FINANCIERO	66
7.2 LÍNEAS DE CRÉDITO, ACUERDOS MULTILATERALES DE FINANCIACIÓN	68
7.3 ACUERDO DE COOPERACIÓN ECONÓMICO-FINANCIERA CON ESPAÑA	68
8 LEGISLACIÓN LABORAL	69
8.1 CONTRATOS	69
8.2 TRABAJADORES EXTRANJEROS	70
8.3 SALARIOS, JORNADA LABORAL	70
8.4 RELACIONES COLECTIVAS; SINDICATOS; HUELGA	71
8.5 SEGURIDAD SOCIAL	71
9 INFORMACIÓN PRÁCTICA	71
9.1 COSTES DE ESTABLECIMIENTO	72
9.2 INFORMACIÓN GENERAL	74
9.2.1 FORMALIDADES DE ENTRADA Y SALIDA	74
9.2.2 HORA LOCAL, VACACIONES Y DÍAS FESTIVOS	74
9.2.3 HORARIOS LABORALES	74
9.2.4 COMUNICACIONES Y CONEXIONES CON ESPAÑA	75
9.2.5 MONEDA Y TIPO DE CAMBIO	75
9.2.6 LENGUA OFICIAL Y RELIGIÓN	75
9.3 OTROS DATOS DE INTERÉS	75
9.3.1 CONDICIONES SANITARIAS	76
9.3.2 ALOJAMIENTO Y HOTELES	76
9.3.3 SISTEMA EDUCATIVO. COLEGIOS	77
9.3.4 CORRIENTE ELÉCTRICA	77
9.4 DIRECCIONES ÚTILES	77
10 BIBLIOGRAFÍA	79
11 ANEXOS	79
11.1 CUADRO DE DATOS BÁSICOS	79
CUADRO 1: DATOS BÁSICOS DEL PAÍS	79

11.2 CUADRO DE PRINCIPALES INDICADORES ECONOMICOS . . .	79
CUADRO 2: PRINCIPALES INDICADORES MACROECONÓMICOS	79
11.3 INSTITUCIONES INTERNACIONALES Y ECONÓMICAS DE LAS QUE EL PAÍS ES MIEMBRO	80
CUADRO 3: ORGANIZACIONES INTERNACIONALES ECONÓMICAS Y COMERCIALES DE LA QUE EL PAÍS ES MIEMBRO	81
11.4 CALENDARIO GENERAL DE FERIAS DEL PAÍS	81



1 PANORAMA GENERAL

1.1 SITUACIÓN, SUPERFICIE, SUPERFICIE AGRÍCOLA, RELIEVE Y CLIMA

La Federación de Emiratos Árabes Unidos tiene una extensión de 83.600 Km² y se encuentra situada en la ribera sur oriental del Golfo Árabe, en las latitudes 22° 26,5 Norte y longitudes 51° 56,5 Este.

Limita al norte con el Golfo de Arabia, al este con el Golfo de Omán y Sultanato de Omán, al sur con el Sultanato de Omán y Arabia Saudita y al oeste con Arabia Saudita.

El desierto se extiende a lo largo del 97% del territorio del país con una zona montañosa en la parte norte de la zona fronteriza con Omán. En la 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 40° C y humedad muy alta que, en ocasiones, alcanza el 100%. El invierno es suave, con temperaturas entre los 14° C - 23° C. En el interior, el verano es muy caluroso y el invierno relativamente fresco. Las precipitaciones son muy escasas en el litoral, y prácticamente inexistentes en el interior del país.

1.2 DEMOGRAFÍA Y SOCIEDAD

Según los últimos datos del Fondo Monetario Internacional, la población de Emiratos Árabes Unidos es de 8,8 millones de habitantes (8,4 según los últimos datos publicados en agosto de 2014 por Economist Unit Intelligence) de los cuales, solo 1,5 millones (17%) son nacionales. La densidad demográfica es de 105,26 habitantes/Km² y una tasa de crecimiento del 7%. Las últimas cifras oficiales aportadas por las autoridades emiratíes (National Bureau of Statistics) son de 2010 y estimaban una cifra de 8,3 millones a mediados de 2010. El Emirato más poblado es el de Abu Dhabi, seguido del de Dubai. La mayoría de la población de EAU es urbana (84,7% del total de los habitantes censados del país).

La mayor concentración de población urbana la tiene el Emirato de Abu Dhabi 39%, Dubai 29%, Sharjah 18%, Ras Al Khaimah 7%, Fujairah 4% Ajman 2% y Umm Al Quwain cerca del 1% de la población total.

En términos de procedencia, cabe destacar que sólo el 18,3% de la población censada es de origen emiratí, frente a un 81,7% de población extranjera, proveniente sobre todo de India, Pakistán, Sri Lanka y Filipinas. Dentro del grupo de expatriados occidentales, las comunidades de británicos (en torno a las 120.000 personas), australianos y alemanes son las más numerosas.

La población local árabe pertenece a diferentes tribus. La familia reinante en Abu Dhabi, Al Nahyan, pertenece a la rama más importante – Al Bu Falasah de la tribu Bani Yas de Abu Dhabi. Un grupo de 800 Al Bu Falasah (la familia Al Maktoum) se separó de la tribu originaria y se asentó en 1833 en el actual Dubai, fundando un emirato independiente. El otro gran centro de poder eran los Qasimi, un clan que supo ejercer su dominio sobre una multiplicidad de tribus entre Sharjah y Ras Al Khaimah antes de 1760.

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.

1.3 PIB PER CAPITA Y DISTRIBUCIÓN DE LA RENTA

PIB per cápita:

Según los últimos datos del FMI, EAU cuenta con una renta per cápita de 43.876 USD (54.910 USD según las estimaciones del EIU), lo que le sitúa entre los países más desarrollados del mundo. No obstante, la distribución del PNN es muy desigual tanto poblacional como geográficamente. A la cabeza y con gran diferencia se sitúa el Emirato de Abu Dhabi, seguido por Dubai. Esta situación obliga a una profunda segmentación del mercado.

El Índice de Desarrollo Humano (IDH), que elabora el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) que no es sino una alternativa a las medidas convencionales de desarrollo económico nacional, tales como el nivel de ingresos y la tasa de crecimiento económico aspira a definir de un modo más amplio el nivel de bienestar para lo que utiliza una medida compuesta de tres dimensiones básicas del desarrollo humano: salud, educación e ingresos. El Informe 2014 sitúa a EAU en la posición 41, de cerca de 186 países comparables.

El Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) considera que menos del 5% de la población está mal alimentada.

Según el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) su índice de desigualdad de renta según sexo es 0,241 situando al país en el puesto 41, de más a menos, de los 186 países para los que dispone de datos comparables

Distribución de la renta:

No hay datos oficiales publicados sobre distribución personal de la renta. No obstante, hay una serie de datos que pueden arrojar cierta luz sobre la situación de distribución personal de la renta:

- Inexistencia de salario mínimo.
- Inexistencia de impuesto sobre la renta de las personas físicas.
- Horquillas salariales muy amplias especialmente entre trabajadores nacionales y extranjeros, y entre trabajadores no cualificados y con cualificaciones profesionales.
- Seguridad Social de la que sólo son beneficiarios nacionales emiratíes.
- Una población local, que representa cerca de un 20% de la población total con un amplio abanico de servicios gratuitos, subvenciones al consumo, avales a préstamos, etc.

En cuanto a la distribución de la renta por Emiratos, Abu Dhabi concentra el 63% del PIB de los EAU, y el 34% de la población Dubai el 27% del PIB y el 35% de la población y Sharjah el 7% del PIB y el 17% de la población. El resto de emiratos copan el 3% restante.

Uno de los objetivos del Presupuesto del Gobierno Federal es conseguir redistribuir riqueza entre los emiratos de manera que se consiga una cierta uniformidad en los servicios públicos prestados como el transporte, la sanidad o la educación.

1.4 POBLACIÓN ACTIVA Y DESEMPLEO

El FMI estima que de los 8,8 millones de habitantes (7,9 según datos del E.I.U.), de EAU, 1,5 millones corresponde a población emiratí, con una tasa de desempleo del 4,2% (últimos datos disponibles correspondientes a 2009).

La tasa de actividad se sitúa en el 59% de la población, siendo mayor entre los extranjeros que entre la población local, un 71,45% frente al 25,98% respectivamente.

Por sectores, el primario (agricultura, ganadería y pesca) emplea a un 6% de la población activa, el industrial (manufacturas, industria extractiva, electricidad y aguas) en torno al 8%; la construcción un 22%, en tanto el sector servicios emplea al resto de los trabajadores, con un 40% para servicios de "mercado" y un 24% para servicios de "no mercado".

Según las estimaciones del World Factbook elaborado por la CIA, la población activa se distribuye del siguiente modo: El 7% en la agricultura, un 15% en la industria y un 78% en los servicios.

[1] Fuente: Cámara de Comercio de Dubai con datos basados en la Oficina Nacional de Estadísticas

1.5 ORGANIZACIÓN POLÍTICO-ADMINISTRATIVA

1.5.1 SISTEMA DE GOBIERNO, PARTIDOS POLÍTICOS Y DIVISIÓN DE PODERES

La Federación de Emiratos Árabes Unidos (EAU) se constituyó en 1971 como un Estado independiente con el nombre oficial de Estado de Emiratos Árabes Unidos y quedó plasmada en la Constitución de 1971. El sistema federal constitucional de gobierno de los EAU está constituido por un Consejo Supremo, un Consejo de Ministros, un Consejo Nacional Federal y un Tribunal Supremo Federal. En 1996 se estableció Abu Dhabi como capital federal.

Los EAU son una federación integrada por siete emiratos en la que ciertas competencias las asume la federación y otras están reservadas a cada emirato, siendo el grado de autonomía de los Emiratos dentro de la Federación elevado.

El Consejo Supremo Federal o Consejo Supremo de Emires, es el principal órgano de gobierno de la Federación. Es el órgano político y legislativo y está formado por el dirigente (ruler o emir) de cada uno de los siete emiratos. El Consejo Supremo elige al Presidente y Vicepresidente de EAU por un mandato de cinco años renovables, aprueba el nombramiento del Primer Ministro (a propuesta del Presidente), y ratifica leyes y decretos federales.

Desde la constitución de la Federación, el cargo de Presidente de EAU corresponde al dirigente de Abu Dhabi, y el de Vicepresidente al de Dubai. El Presidente actual es Sheikh Khalifa bin Zayed Al Nahyan, "ruler" de Abu Dhabi, y sucesor de Sheikh Zayed bin Sultan Al Nahyan (primer presidente de EAU, fallecido en 2004). El Vicepresidente, que también ostenta el cargo de Primer Ministro y Ministro de Defensa, es Sheikh Mohammed bin Rashid Al Maktoum, emir de Dubai. Ambos fueron ratificados en sus cargos el 4 de Noviembre de 2009 por el Consejo Supremo.

El Consejo de Ministros representa el poder ejecutivo de la Federación. Es un órgano colegiado, cuyos miembros son elegidos por el Consejo Supremo de Emires, estando cada emirato representado, al menos, por un Ministro. El actual Consejo de Ministros, cuya última re-estructuración tuvo lugar en marzo de 2013, se compone de 25 miembros. Las carteras más importantes las ocupan los emiratos de mayor peso político y económico, Abu Dhabi y Dubai, que juntos aportan el 90% del PIB de la Federación.

El Primer Ministro es elegido por el Presidente tras consulta con el Consejo Supremo, y preside el Consejo de Ministros. Actualmente el Primer Ministro es también el Vicepresidente de EAU (Sheikh Mohammed bin Rashid Al Maktoum).

El Consejo Nacional Federal (CNF) (arts. 68-93 Constitución) es el órgano consultivo y asesor de los Emiratos Árabes Unidos. Está compuesto por 40 miembros, que se reparten numéricamente en función del peso específico de cada emirato (Abu Dhabi y Dubai 8; Sharjah y Ras Al Khaimah 6; Ajman, Umm Al Quwain Y Fujairah 4). El CNF estudia las decisiones ejecutivas, presenta recomendaciones, vela por las finanzas

públicas y ratifica tratados. En diciembre de 2008, el Consejo Supremo aprobó enmiendas constitucionales para conferir más poderes al CFN y ampliar su ámbito de influencia. Se han celebrado dos elecciones, en 2006 y 2011, habiéndose triplicado en éstas últimas el colegio electoral.

El poder judicial Federal, cuya independencia está garantizada por la Constitución, está formado por el Tribunal Supremo (arts. 94-109) que está compuesto por cinco jueces y los Juzgados de Primera Instancia. Los jueces federales resuelven sobre la constitucionalidad de las leyes federales, y arbitran en los litigios entre emiratos y en los litigios entre el Gobierno Federal y los Emiratos.

Cada uno de los siete emiratos posee su propio gobierno local, cuya complejidad varía en función de su tamaño y población. Cada emirato cuenta con un sistema general de municipalidades y departamentos. La relación entre los gobiernos locales y el federal está recogida en la Constitución, que permite una cierta flexibilidad en el reparto de poderes.

En cuanto a los derechos sociales y libertades públicas, el índice de libertad económica que elabora the Wall Street Journal y la Heritage Foundation, califica al país como "moderadamente libre" (2011). Los partidos políticos no están permitidos y tampoco las organizaciones de carácter sindical, aunque sí se permiten asociaciones de asistencia o de interés cultural, así como de "hombres de negocios"

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

1.5.2 ORGANIZACIÓN ADMINISTRATIVA Y TERRITORIAL DEL ESTADO

Desde su independencia en 1971, los EAU han tratado de fortalecer sus instituciones federales. Sin embargo, cada Emirato retiene todavía una substancial autonomía económica, judicial y legislativa, si bien, a raíz de la situación económica global y de la obvia necesidad de apoyo entre los emiratos, se observa un impulso de la tendencia hacia la centralización o cesión de poderes a favor de la unidad federal estatal.

El sistema federal implica que un significativo porcentaje de las rentas de cada emirato se destine al presupuesto central del país.

Los gobernantes mantienen su poder sobre la base de su posición dinástica y su legitimidad en un sistema de consenso con raíces en la tradición y la identidad de grupo. La rápida modernización que ha transformado la sociedad emiratí no ha alterado su sistema tradicional de gobierno.

EAU es un estado federal, constitucional, formado por siete emiratos: Abu Dhabi, Dubai, Sharjah, Ajman, Ras-al-Khaima, Umm al-Quwain y Fujairah.

La distribución de los poderes legislativo, ejecutivo e internacional entre la Unión y los Emiratos miembros queda reflejada en la Parte Siete, artículos 120-125 de la Constitución.

Las materias sobre las que la Unión tiene competencias están enumeradas en el artículo 120 -diecinueve materias sobre las que la Unión tiene poderes legislativos y ejecutivos-, y el artículo 121, que lista quince puntos sobre los que el poder central tiene competencia legislativa exclusiva.

El gobierno federal tiene competencias en asuntos exteriores, seguridad y defensa, nacionalidad e inmigración, sanidad, moneda y comunicaciones, tráfico aéreo, relaciones laborales, banca, delimitación de aguas territoriales y extradición.

Los Emiratos miembros (art.122) tienen jurisdicción sobre todas las materias no asignadas por la Constitución a la jurisdicción exclusiva del gobierno central. Sin embargo, estos poderes no están listados en los artículos que tratan de los Emiratos, nº 116 a 119, ni en ningún otro. No obstante, sí se menciona en ellos principios fundamentales como la seguridad y el orden, la provisión de servicios públicos y la elevación de los estándares económicos y sociales de sus habitantes.

En todo caso, el gobierno federal coexiste con los gobiernos locales de los emiratos. Cada emirato es gobernado por un Regente (Ruler), que nombra un sucesor, que es el Príncipe Heredero (Crown Prince) y que generalmente preside un Consejo Ejecutivo. El Regente puede contar además con la ayuda de un Vice Regente.

EAU: EMIRATOS Y SUS RESPECTIVOS LÍDERES			
Emirato	Regentes y miembros del Consejo Supremo	Príncipes Herederos	Vice regentes
Abu Dhabi	Sheikh Khalifa bin Zayed Al Nahyan	General Sheikh Mohammed bin Zayed Al Nahyan	
Dubai	Sheikh Mohammed bin Rashid Al Maktoum	Sheikh Hamdan bin Mohammed bin Rashid Al Maktoum	Sheikh Hamdan bin Rashid Al Maktoum Sheikh Maktoum bin Mohammed bin Rashid Al Maktoum
Sharjah	Sheikh Dr. Sultan bin Mohammed Al Qasimi	Sheikh Sultan bin Mohammed Al Qasimi	Sheikh Ahmed bin Sultan Al Qasimi Sheikh Abdullah bin Salim bin Sultan Al Qasimi
Ras al-Khaimah	Sheikh Saud bin Saqr Al Qasimi	Sheik Mohammed bin Saud bin Saqr Al Qasimi	
Fujairah	Sheikh Hamad bin Mohammed Al Sharqi	Sheikh Mohammed bin Hamad Al Sharqi	Sheikh Hamad bin Saif Al Sharqi
Umm al-Qaiwain	Sheikh Saud bin Rashid Al Mu'alla	Sheikh Rashid bin Saud bin Rashid Al Mu'alla	Sheikh Abdullah bin Rashid Al Mu'alla
Ajman	Sheikh Humaid bin Rashid Al Nuaimi	Sheikh Ammar bin Humaid Al Nuaimi	Sheikh Nasser bin Rashid Al Nuaimi

Hay que señalar que cada Emirato cuenta con amplias competencias en diversas materias tanto sociales como económicas y un amplio grado de autonomía política, por lo que la personalidad de cada emir es la que decide la trayectoria y evolución de

la vida política, social y económica de cada emirato. Este es el caso, del actual emir de Dubai Sheikh Mohammed Bin Rashid Al Maktoum y, anteriormente, del Emir de Abu Dhabi, Sheik Zayed Bin Sultan Al Nahyan.

1.5.3 LA 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 coordinadas a nivel federal (Federal Ministry of Health, Ministry of Environment and Water).

1.6 RELACIONES INTERNACIONALES/REGIONALES

El país es miembro de las Naciones Unidas y la Liga Árabe, y tienen 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.

Es miembro de la Organización Mundial del Comercio desde el año 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 a ese respecto. Es

signatario del "General Agreement on Tariffs and Trade (GATT), del General Agreement on Trade in Service (GATS), y del Agreement on Trade-related Aspects of Intellectual Property (TRIPS):

Dentro de los organismos árabes, regionales y musulmanes:

Su papel internacional es especialmente relevante dentro del Consejo de Cooperación del Golfo (CCG), que, tras concluir con éxito la fase de creación de una Unión Aduanera, está en un periodo de consolidación de un mercado único, con visos de establecer una Unión Monetaria en un futuro próximo. Lo forman además de los Emiratos Árabes Unidos, Bahrain, Kuwait, Omán, Qatar y Arabia Saudita. 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. El año 2009 se establece en Abu Dhabi la sede de la Organización Internacional de Energías Renovables, IRENA.

- Es miembro de La Liga de Estados Árabes o simplemente Liga Árabe que es una organización que agrupa a los Estados árabes. 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, fundado 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 tiene 22 países miembros: 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.

El Consejo de la Unidad Económica Árabe es un organismo de la Liga Árabe.

En 1997 la Liga Árabe lanzó el programa GAFTA (Greater Arab Free Trade Area), del que además de los Emiratos Árabes Unidos forma parte Jordania, Bahrein, Túnez, Argelia, Djibouti, Arabia Saudita, Sudán, Siria, Somalia, Irak, Omán, Palestina, Qatar, Kuwait, Líbano, Marruecos, Mauritania y Yemen.

El programa preveía un plan de reducciones arancelarias hasta alcanzar el arancel del 0% en el 2007. Hay numerosos productos que ya circulan por los países firmantes sin ninguna carga arancelaria.

- Relaciones con la UE. Actualmente, las relaciones bilaterales entre la Unión Europea y el Consejo de Cooperación del Golfo (CCG), al que pertenece Emiratos Árabes Unidos, se enmarcan en el acuerdo de cooperación de 1989.

Las negociaciones del acuerdo de libre comercio (ALC) entre la UE y el CCG, que iba a ser el primer ALC entre dos uniones aduaneras operativas, se iniciaron en 1991. 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.

El ALC será un acuerdo amplio, que además de la liberalización del comercio de mercancías, incluirá 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, barreras técnicas al comercio.

La última ronda oficial de negociación tuvo lugar en julio de 2008, habiéndose conseguido cerrar prácticamente el texto del acuerdo en las diferentes áreas. Sólo quedaban pendientes el tema de las tasas a la exportación (en especial con Arabia Saudita), la exclusión (*carve-out*) de la liberalización de servicios en el sector energético para EAU (que ya está cerrada) y la aceptación por parte del CCG de la cláusula suspensiva (que posibilita la suspensión de los compromisos del futuro ALC por incumplimiento de las cláusulas políticas sobre derechos humanos). A finales de 2011 el acuerdo seguía pendiente de la resolución de la cuestión de las tasas a la exportación y la cláusula suspensiva y por tanto aún sin aplicación.

A principios de diciembre de 2008, el CCG anunció unilateralmente la suspensión de las negociaciones, pero en la ministerial UE-CCG de Mascate en abril de 2009, expresó su interés por reanudar el proceso negociador con objeto de alcanzar un acuerdo.

El 14 de junio de 2010 se celebró en Luxemburgo la XXª ministerial/consejo conjunto entre la UE y el CCG. A lo largo de estas reuniones se aprobó un programa de acción conjunta para el periodo 2010-2013 enfocado a fortalecer la cooperación de ambas partes en un conjunto de materias estratégicas de interés común como energía, inversiones y comercio entre otras. En la declaración conjunta de este evento se menciona el compromiso que mantienen las partes en concluir el futuro alc tan pronto como sea posible.

El 20 de abril de 2011 se celebró en Abu Dhabi (EAU) la XXIª ministerial/consejo conjunto entre la UE y el CCG. En la declaración conjunta de este evento se reafirma el apoyo al programa de acción conjunta aprobado el año anterior y el compromiso que mantienen las partes en concluir el futuro ALC tan pronto como sea posible. No obstante, a mediados de 2014 está aún pendiente la plena consolidación de la unión aduanera del CCG.

A nivel regional, cabe señalar que el Consejo de Cooperación del Golfo ocupa actualmente el quinto destino para las exportaciones comunitarias (el 50% aproximadamente se concentra en maquinaria y material de transporte) al tiempo que la UE representa para el CCG el segundo socio comercial por detrás de Japón (el 73% aproximadamente de las importaciones comunitarias procedentes del CCG provienen del petróleo y derivados del mismo). Los seis países que conforman el CCG son beneficiarios del Sistema de Preferencias Generalizadas (SPG) de la UE, y por tanto sus productos entran en el mercado comunitario en condiciones preferentes.

En lo que respecta a EAU, la UE en su conjunto es su principal suministrador, con una cuota de mercado del 19% en 2013, según el informe de la Organización Mundial del Comercio y su séptimo cliente con un 2,81% de sus exportaciones. En general, se espera que el futuro ALC contribuya a la eliminación progresiva de ciertos obstáculos a la inversión (límites a la participación extranjera), contratación pública (opacidad en los procedimientos, actuaciones que discriminan a empresas extranjeras) y servicios (sectores excluidos, etc.), que aún persisten en los países del CCG, incluido EAU.

2 MARCO ECONÓMICO

2.1 ESTRUCTURA DE LA ECONOMÍA

La economía de EAU continúa con una rápida recuperación económica, que se espera

sea impulsada con las inversiones en infraestructuras (6.800 Millones USD) que se llevarán a cabo con motivo de la celebración de la Exposición Universal 2020.

En el año 2013, se estima que el PIB creció un 4,3% según el FMI (4,6% según el *Economist Intelligence Unit –E.I.U-*), resultado de la aportación positiva del sector no petrolífero, principalmente del sector servicios que viene impulsado por el turismo. Así, EAU se sitúa como el principal centro financiero, comercial, de transporte y turístico de la región.

La confianza en la evolución económica y política del país es alta y así se ha puesto de manifiesto durante la Primavera Árabe, situación que está beneficiando a EAU con importantes entradas de capital, una liquidez que se está dirigiendo hacia el sector inmobiliario, que presenta signos de recuperación en Dubai. Las previsiones de crecimiento del PIB en 2014 se mantienen en el 4,4% (datos EIU), en la misma línea que las autoridades locales (4,5%), mientras que el FMI es algo más conservador y prevé un 3,9%, considerando que la producción de crudo apenas va a variar y que de nuevo será el sector no petrolífero (servicios, construcción, manufacturas) el que registre un mayor crecimiento.

La inflación en 2013 sube al 1,1% impulsada por la recuperación del sector inmobiliario. Esta tendencia alcista de precios se prevé que se mantenga en el 2014 en que la inflación se estima alcance el 2,5%.

La política económica se ha basado en la diversificación hacia sectores distintos de los hidrocarburos (construcción, logística, turismo, comercio, etc.). Una estrategia iniciada por el Emirato de Dubai y que ahora está siguiendo también Abu Dhabi y el resto de emiratos. No obstante, EAU también seguirá invirtiendo en hidrocarburos y espera incrementar su producción de petróleo a 3,5m/barriles al día en el año 2020. EAU cuenta con las octavas reservas de crudo (7º productor mundial) y las séptimas de gas, aunque su rápido crecimiento y consumo de energía le han convertido en importador neto de gas.

Hay que hacer mención especial a la fuerte crisis del sector inmobiliario sufrida por Dubai y a la deuda del Emirato que se calcula alcanza los 142.000 M. USD (datos del FMI.), de la cual, 93.000 M. USD corresponden a las entidades pseudo-gubernamentales (GRE –Government Related Entities-). Según el FMI, 60.000 M USD vencerán de aquí al año 2017 y este año 2014 Dubai tiene que hacer frente a vencimientos por valor de 31.000 M USD (20.000 M USD de deuda con Abu Dhabi). Recientemente el Gobierno de Abu Dhabi ha aceptado la refinanciación de dicha deuda, cuyo vencimiento se traslada al año 2019, a un tipo fijo del 1%, por debajo del 4% que se firmó en 2009. En todo caso, hay que tener en cuenta que ADIA (Abu Dhabi Investment Authority), el fondo soberano del Emirato de Abu Dhabi, acumula unos activos voluminosísimos, que empequeñecen la deuda pública y externa de los EAU y de sus GREs. Además, Abu Dhabi demostró en 2010 que fue capaz de acudir en apoyo financiero de Dubai (con los aproximadamente 20.000 M. USD que inyectó en el Dubai Financial Support Fund), por lo que hipotéticamente podría volver a hacer lo mismo en el futuro.

La política monetaria está supeditada a mantener el tipo de cambio fijo del dirham con el dólar a razón de 1\$=3,67 dirhams (AED), por lo que los tipos de interés se fijan de acuerdo con la política monetaria que adopte la Reserva Federal de los EEUU. Desde la crisis de deuda de Dubai, la política monetaria ha estado centrada en el apoyo al sector bancario y en el incremento de la liquidez, aunque los bajos tipos de interés interbancarios parecen reflejar que hay liquidez en el mercado. Con una baja inflación y unos tipos de interés americanos bajos, se espera que el Banco Central mantenga una política monetaria relajada a lo largo de 2014. El Banco Central de EAU ha realizado importantes inyecciones de liquidez a los bancos locales y ha aumentado el control prudencial sobre los mismos, exigiéndoles un ratio de adecuación del capital del 12%. El proyecto de Unión Monetaria entre los países del CCG ha quedado paralizado por la salida de EAU y Omán por desacuerdos sobre la sede del futuro Banco Central y la distribución del voto en su Consejo de Gobierno.

Las cuentas públicas registran habitualmente superávit. El presupuesto federal mantiene una senda expansiva, con un crecimiento anual en los últimos seis años del 22% (aunque con fuertes disparidades unos años de otros). Hay que señalar, que el gasto federal sólo representa el 11% del gasto público total, donde el porcentaje principal procede de los Emiratos, principalmente el de Abu Dhabi y en segunda instancia el de Dubai. En 2013, se reduce el superávit presupuestario, equivalente al 4,3% del PIB (datos del EIU) resultado del crecimiento del gasto público (gasto social y en educación a nivel federal) y una política fiscal expansiva de los emiratos de Abu Dhabi y Dubai dirigida principalmente al sector de infraestructuras. Para el 2014, se prevé que el gasto público se mantenga, al tiempo que se produzca una caída de los precios del petróleo que se estiman en torno a 101\$/barril (frente al 110\$/barril durante 2011-13) situándose el superávit presupuestario en torno al 4% del PIB (datos del EIU).

Las principales fuentes de ingresos provienen de la renta de petróleo, aranceles y tasas, etc. No existe el impuesto sobre la renta, ni el IVA, aunque se ha estudiado la posible introducción del IVA en los países CCG, pero el proceso está aplazado.

El sector exterior descansa sobre las ventas por hidrocarburos y las re-exportaciones. EAU se posiciona como el 4º país con mayor volumen de re-exportaciones por detrás de Hong Kong (China), Singapur y EE.UU.

En 2013, las exportaciones totales se estima que alcanzaron los 379.542 MUSD, mientras que las importaciones fueron de 248.516 MUSD. Se prevé que en 2014, el superávit comercial se reduzca resultado de la caída de los precios del petróleo y el incremento de las importaciones. Según los datos del Ministerio de Comercio Exterior de EAU, desde el año 2010 India se ha convertido en el primer socio comercial de EAU, tras el cual se sitúa China.

La balanza por cuenta corriente registra repetidos superávits gracias al abultado superávit comercial. En 2013 dicho superávit se estima fue de 61.655 M USD, equivalente a un 14,9% del PIB, y para el año 2014 se prevé que se modere al 12,2% del PIB.

La balanza de capitales suele mostrar tradicionalmente un saldo negativo debido a las salidas de flujos destinados a alimentar los fondos soberanos del país.

Si bien la deuda externa es relativamente elevada en términos absolutos, en proporción al PIB y a las exportaciones de bienes y servicios es moderada. Además la solvencia externa de los EAU es elevadísima gracias al volumen de los fondos soberanos, principalmente ADIA, del Emirato de Abu Dhabi.

Con un PIB de 414.268 mill.\$ en 2013, 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 54.882 \$ y similar a la de los países más ricos de la OCDE. La base de su prosperidad es su gran riqueza petrolífera.

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 (2,66 mill. b/d en 2013). Asimismo, cuentan con unas importantes reservas de gas de 215 billones (españoles) de pies cúbicos, las séptimas del mundo. Sin embargo, el rápido aumento del consumo de energía (la generación de electricidad se obtiene casi totalmente del gas), ha convertido a los Emiratos en importadores netos de gas, forzándoles además a 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.

La economía emiratí sigue dependiente de los hidrocarburos, pero el éxito de la

política de diversificación llevada a cabo por el Gobierno, ha reducido su participación en el PIB al 40,2%^[1] (En Qatar, Kuwait y Arabia Saudí estos porcentajes superan el 50%). Esto hace a los EAU menos vulnerables que otros grandes exportadores de crudo a una caída de los precios internacionales del crudo

La diversificación sectorial alentada por la política económica del gobierno federal y de cada emirato ha permitido el desarrollo de otros sectores, principalmente el sector servicios. Esta diversificación de la economía ha sido particularmente impulsada en el emirato de Dubai, el segundo Emirato por tamaño de PIB, y se ha dirigido principalmente hacia los sectores de la construcción, el sector logístico, comercio minorista, turismo, transporte y sector financiero. Un desarrollo favorecido por unas excelentes infraestructuras de transporte y a la creación de zonas francas, más de 30 en el Emirato de Dubai.

El Emirato de Abu Dhabi, que cuenta con un sector de hidrocarburos fuerte (95% de la producción de gas y petróleo del país), también está diversificando su economía. En los últimos años, ha surgido una industria petroquímica bastante relevante y las autoridades del Emirato están llevando a cabo una política de diversificación económica, impulsada principalmente por el gasto público y dirigida hacia los sectores de servicios, infraestructuras (nuevo puerto y aeropuerto), sector aeronáutico y energías renovables, entre otros. El Emirato está también desarrollando zonas francas y actualmente cuenta con cuatro en funcionamiento. El Emirato de Abu Dhabi, con el 95% de las reservas de petróleo del país y el 63% del PIB de EAU, también está diversificando su economía. En los últimos años, ha surgido una industria petroquímica bastante relevante y se está impulsando desde el Gobierno los sectores de servicios, infraestructuras (nuevo puerto y aeropuerto), sector aeronáutico y energías renovables, entre otros. El Emirato está también desarrollando zonas francas y actualmente tiene cuatro en funcionamiento.

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

- Sharjah (representa más del 6% del PIB de EAU y cuenta con el 2,5% de la producción de crudo): cuenta con una industria ligera, de la madera, metálica, logística y con interés en el desarrollo turístico y en 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, industria ligera. Cuenta con puerto y aeropuerto y también está impulsando el sector turístico y las zonas francas.
- Umm al-Quwain: ninguna industria a resaltar.
- Fujairah: refinería, logística, turismo y también cuenta con zonas francas.

2.2 PRINCIPALES SECTORES DE LA ECONOMÍA

2.2.1 SECTOR PRIMARIO

La agricultura tiene poco peso en la economía de los EAU, representando un 0,66% del PIB y dando empleo a un 4,7%^[1] de la fuerza de trabajo

La superficie total de tierra cultivada ha disminuido en los últimos años y se ha asignado a otros usos, debido en parte a la escasez de agua para riego. La mayoría de la superficie cultivada de los EAU se encuentra en el Emirato de Abu Dhabi.

La falta de tierra cultivable, las altas temperaturas, las plagas periódicas de langostas y el limitado suministro de agua son los principales obstáculos al desarrollo de la agricultura en los EAU. No obstante, el Gobierno está destinando importantes partidas de gasto público a este sector con objeto de fomentar e incrementar la producción local.

El país produce dátiles, tomates y legumbres y hortalizas frescas. La producción

ganadera incluye principalmente pollos, ganado caprino, ganado ovino, camellos y ganado bovino. Existe también una gran tradición por la cría de caballos de raza árabe[1], donde EAU son una referencia.

Actualmente EAU ha alcanzado, a través de la producción local y de las importaciones procedentes de Arabia Saudita, un grado de abastecimiento del 90% en leche fresca, un 50% en verduras, un 38% en huevos, un 28% en carne y 18% en aves. Pero, Emiratos Árabes Unidos sigue siendo un país importador neto de alimentos.

Según las últimas estadísticas disponibles, en el año 2013 las importaciones de EAU de productos agroalimentarios alcanzaron los 9.401 millones de euros, representando el 3,8% del total de importaciones realizadas por EAU.

Recogemos a continuación los principales productos agroalimentarios importados por EAU.

PRINCIPALES PRODUCTOS AGROALIMENTARIOS IMPORTADOS EN EAU 2013 (*)	MILLONES DE EUROS (€)	% SOBRE TOTAL PRODUCTOS AGROALIMENTARIOS IMPORTADOS
08-FRUTAS /FRUTOS, S/ CONSERVAR	1.072	11,4%
02-CARNE Y DESPOJOS COMESTIBLES	986	10,5%
10-CEREALES	978	10,4%
12-SEMILLAS OLEAGI.; PLANTAS INDUSTRIALES	929	9,9%
22-BEBIDAS TODO TIPO (EXC. ZUMOS)	872	9,3%
04-LECHE, PRODUCTOS LÁCTEOS; HUEVOS	788	8,4%
07-LEGUMBRES, HORTALIZAS, S/ CONSERV	650	6,9%
21-PREPARAC. ALIMENTICIAS DIVERSAS	465	5,0%
15-GRASAS, ACEITE ANIMAL O VEGETAL	391	4,2%
19-PRODUC. DE CEREALES, DE PASTELERIA	370	3,9%
TOTAL PRODUCTOS AGROALIMENTARIOS IMPORTADOS A EAU	9.401	100%
TOTAL IMPORTACIONES A EAU	250.735	

Fuente: Proclarity (NN.UU.)

(*) Últimos datos oficiales publicados agosto de 2014

Como se observa en la tabla, las seis primeras partidas representan más de la mitad de las importaciones totales de agroalimentarios de EAU (59,9%), destacando las importaciones de frutas y carne con el 21,9%.

Los principales países proveedores de EAU en el sector agroalimentario son: India (15,5%), Brasil (14%), EEUU (11%), Pakistán (3,7%) y China (3,5%).

La política agrícola depende del Ministerio de Medioambiente y Agua. Entre sus responsabilidades figuran la seguridad en el abastecimiento de agua, la salvaguarda de la seguridad alimentaria, y la promoción de la seguridad ambiental y la

bioseguridad. No obstante, hay que señalar que hay una elevada independencia regulatoria a nivel de cada Emirato, contando cada uno de ellos con su propia política y regulación agrícola y pesquera.

Por su parte, el Emirato de Abu Dhabi cuenta con la Autoridad de Control de Alimentos (ADFCA) responsable de la agricultura a nivel local. El objetivo de las autoridades de EAU es lograr la seguridad alimentaria, al tiempo que se proteja el medio ambiente y los escasos recursos hídricos. Esto se conseguirá proporcionando nuevas fuentes de riego; multiplicando los sistemas modernos de regadío y estableciendo centros de investigación agrícola a fin de aumentar la producción agrícola, ganadera y pesquera nacional. En este sentido, el ADFCA ha puesto en marcha un programa de asistencia financiera a los agricultores que cumplan determinadas condiciones, con el objetivo último de reducir el consumo de agua en un 40% y el uso de abonos en un 25%.

La investigación agropecuaria en los EAU está centrada en cuatro áreas principales: el aumento de la producción de palmeras, el tratamiento de las enfermedades que afecten a las especies autóctonas, el cultivo de plantas forrajeras y el cultivo de invernaderos.

La titularidad de las tierras agrícolas corresponde exclusivamente a los nacionales de EAU y del CCG, mientras que los extranjeros pueden participar en las empresas agroindustriales con un máximo del 49% del capital.

En los EAU, la actividad pesquera se lleva a cabo en pequeña escala y de manera tradicional; en general, se utilizan lanchas y bagalas de madera.

Según los últimos datos publicados por la FAO (2014), en EAU se pescan unas 75.000 toneladas de pescado para consumo humano. En términos de comercio, la balanza es deficitaria ya que el número de especies locales para el consumo humano es bastante reducido y la importación tiene un gran peso. Las principales especies capturadas son el hamour, el farsh y el sha'ari.

La política pesquera actual pasa básicamente por preservar la sostenibilidad de los recursos pesqueros. Así, el Ministerio de Medio Ambiente y Agua ha promulgado varios reglamentos relativos a aparejos, zonas y temporadas de pesca. De conformidad con esta regulación, todos los buques pesqueros deben llevar a bordo a un nacional de los EAU. Se prohíbe capturar peces de tamaño inferior al aceptable y el uso de mallas de menos de 2 pulgadas en las nasas. También está prohibido realizar operaciones de pesca en zonas de desove y cría durante los períodos de veda.

El Gobierno presta asistencia a los pescadores locales para que puedan adquirir motores náuticos fuera borda y establecer pequeñas piscifactorías. La población marina está disminuyendo causada por una combinación de factores, entre los que se cuentan, la pesca, la actividad dragadora y de reclamación de tierras al mar, y la contaminación.

2.2.2 SECTOR SECUNDARIO

La economía de los EAU sigue siendo fuertemente dependiente de los hidrocarburos (petróleo y gas fundamentalmente), representando más de un cuarto del PIB (si bien es cierto que el precio del crudo influye notablemente en este porcentaje), manteniendo una tendencia a la baja por los esfuerzos del gobierno en la diversificación de su economía.

Dicha diversificación sectorial, alentada tanto por la política económica del gobierno federal[1] como por lo gobiernos de cada emirato[2], ha permitido el desarrollo de los sectores industriales y servicios fundamentalmente. En este sentido, entre las principales actividades industriales no petroleras, se destacan la construcción (incluyendo materiales de construcción), sector metalúrgico, los productos químicos y plásticos, los metales, textiles y la industria agroalimentaria.

El sector industrial representó en el año 2013 el 8,5% del PIB en los EAU, reflejando así el continuo establecimiento de nuevos proyectos industriales y la implantación de pequeñas y medianas empresas en emiratos como Dubai, Abu Dhabi y Sharjah. El mayor crecimiento del sector proviene de inversiones ya instalados en EAU con 86%, mientras que el 11% procede de la Inversión Extranjera Directa (FDI en sus siglas en ingles) y el 3% de inversores de países del Golfo.

Los principales esfuerzos de promoción del sector industrial se han visto reflejados en la creación de parques industriales, que actúan como clusters y que a su vez ofrecen servicios integrados a las empresas instaladas. Hay dos ventajas importantes a considerar para instalarse en estos polígonos, que son máxima eficacia (alta calidad de las infraestructuras y servicios), con la mínima burocracia. Estas zonas tratan de captar industrias intensivas en capital, energía y conocimiento. Los dos emiratos mas comprometidos con el desarrollo de estas zonas industriales son Dubai[3], que se ha especializado en la industria ligera (como iluminación, bienes de equipo, industria auxiliar de automoción, etc) y aluminio, y Abu Dhabi[4], que continúa fortaleciendo el desarrollo de su sector hidrocarburos, petroquímico e industria pesada, gracias en parte al acceso a energía barata. Por su parte, Sharjah, ha basado su crecimiento industrial en el desarrollo de la industria del reciclaje y el sector metalúrgico. En el resto de emiratos, aunque con un peso mucho menor en la economía de EAU, podemos señalar como sectores industriales los siguientes:

- Ras Al Khaimah: sector de la minería, producción de cemento y productos cerámicos, industria ligera. Cuenta con puerto y aeropuerto y también está impulsando el sector turístico y la zona franca.
- Ajman: su actividad depende en gran medida del efecto arrastre de la economía de Sharjah.
- Fujairah: refinado de hidrocarburos.
- Umm al-Quwain: ninguna industria a resaltar.

Paralelamente al desarrollo de los parques industriales, los distintos emiratos favorecen la diversificación económica, y la inversión extranjera, mediante la creación de zonas francas, más de 30 en EAU (20 en Dubai y 5 en Abu Dhabi). En general, no hay restricciones en cuanto a la participación extranjera dentro de una zona franca, a diferencia de las entidades onshore. Los inversores extranjeros pueden mantener la totalidad de la propiedad, además de beneficiarse de una fiscalidad favorable, exención de derechos de importación y exportación y 100% de repatriación de capital. El principal inconveniente es que, según la regulación vigente, las entidades registradas en las zonas francas no tienen permiso para realizar actividades comerciales fuera de ellas. Por otro lado, las zonas francas tienen sus propios órganos reguladores, por lo que cuentan con normas y reglamentos propios. Esto significa que, generalmente, están especializadas en industrias específicas y solo aceptan empresas dedicadas a actividades concretas (ej.: Dubai Internet City, Dubai Healthcare City, etc.). Desde el punto de vista de modalidades de establecimiento, los inversores pueden crear una nueva sociedad en forma de "Free Zone Establishment" (FZE) o simplemente establecer una sucursal, o una oficina de representación, de una sociedad ya existente o sociedad matriz domiciliada en los EAU o en el extranjero. Las FZE son sociedades de responsabilidad limitada que se rigen por las normas y regulaciones de la zona franca en la que se constituyen.

Asimismo, los propios gobiernos de los emiratos han favorecido el desarrollo industrial mediante la constitución de vehículos de inversión, como es el caso de la General Holding Corporation, que es el conglomerado industrial más importante de

EAU, y está permitiendo al gobierno de Abu Dhabi realizar programas de diversificación industrial. Algunas de las empresas pertenecientes al grupo son la National Petroleum Construction Company, Emirates Iron and Steel, las cementeras Emirates Cement y Emirates Concrete, así como Emirates Foodstuff and Mineral Water Company. Otra de las sociedades holding creadas por el gobierno de Abu Dhabi es Mubadala Development Company, constituida en 2002 con el fin de contar con una mayor presencia en los sectores de la energía, las telecomunicaciones y las nuevas tecnologías, entre otros. Algunas de las empresas más destacadas del grupo son Dolphin Energy (gestión del mayor gasoducto marino de la región), National Central Cooling Company (Tabreed), Aldar Properties (promoción inmobiliaria), Injazat Data Systems (informática) y Emirates Aluminium.

En los últimos años varios sectores industriales han registrado un importante desarrollo, destacando especialmente los siguientes proyectos:

- Uno de los mayores proyectos industriales ha tenido lugar en el sector de producción de aluminio resultado de la fusión entre Dubai Aluminium (DUBAL) y Emirates Aluminium (EMAL). DUBAL procesa bauxita en bruto importada de Australia, que convierte en aluminio de primera calidad y cuenta con una capacidad de producción en el año 2013 de 1.3 toneladas métricas al año. Por otra parte, de la alianza entre Mubadala y DUBAL surgió la iniciativa de EMAL, una de las más importantes productoras de aluminio en Oriente Medio. En el año 2012 los EAU produjeron alrededor del 4% del total del aluminio mundial (1.84 toneladas métricas al año), lo que significa el 50% de la producción conjunta de los países del Golfo (3.7 m toneladas métricas al año, equivalentes al 7.8% de la producción global en 2012)
- Emirates Iron and Steel Factory, empresa perteneciente al General Holding Company, cuenta con capacidad de producción de más de 600.000 métricas al año.
- Dubai Cable Company (Ducab), fabricante de cables eléctricos, es una empresa de la que son socios [Investment Corporation of Dubai](#) y [Senaat General Holding Corporation](#). Su producción asciende a 110.000 toneladas de cable de cobre al año.
- Gulf Steel Industries Company es una empresa privado dedicada al diseño, fabricación e instalación de piezas y equipamiento de acero. Está ubicada en la ciudad industrial de Musaffah, en Abu Dhabi.
- Dentro del sector químico, la empresa Safewater Chemicals se creó como una joint venture (U.T.E.) entre Al Jaber Group de Abu Dhabi (65%) y SME de Sudáfrica (35%). Sus mercados clave son petróleo y el gas, así como la desalinización y tratamiento de aguas residuales.
- RAK Ceramics. Es una de las mayores empresas fabricantes de azulejos cerámicos y sanitarios del mundo. Distribuye azulejos de cerámica y porcelana Gres por todo el mundo y posee sucursales de distribución en Suiza, Francia, Reino Unido, Alemania, Italia y Bélgica. RAK Ceramics ha abierto una nueva fábrica en China, y otra en Sudán.

Paralelamente a la diversificación de la economía, la industria asociada al sector de hidrocarburos sigue siendo fundamental para el país. El Gobierno tiene previsto realizar inversiones para incrementar la producción de petróleo y de gas natural. Esta estrategia de mejora del sector ofrecerá oportunidades de negocio para empresas de ingeniería, consultoría y suministradores de bienes de equipo en el sector Oil&Gas.

Construcción

La construcción es el tercer sector más relevante dentro de la economía de EAU, después del petroquímico y el comercio, representando un total de más 36 mil millones USD (un 9% del PIB según el National Bureau of Statistics de Emiratos Árabes Unidos,

2013).

Con la crisis mundial en el año 2008, el sector se vio fuertemente afectado por una caída del sector inmobiliario. Esto produjo una ralentización en la evolución de los proyectos de construcción que ya estaban en marcha y un parón considerable de los proyectos que estaban planificados y en fase de diseño. El sector se ha caracterizado por los megaproyectos comerciales, residenciales y turísticos (el rascacielos más alto del mundo "Burj Khalifa" o las islas artificiales construidas en el mar) llevados a cabo por un grupo reducido de promotoras, muchos de ellas privadas pero con una amplia participación del sector público.

La construcción de infraestructuras en EAU está actualmente en un proceso de recuperación tras un periodo de ralentización, particularmente en Dubai. La crisis financiera provocó que Dubai World, el holding controlado por el Gobierno y encargado de invertir en los mayores proyectos de construcción, se viera obligado a reestructurar su deuda y muchos de los grandes proyectos planificados se paralizaron. La designación de Dubai como sede para la EXPO 2020 ha hecho que numerosos proyectos se hayan retomado. Abu Dhabi y los otros Emiratos están también realizando importantes inversiones en este sector.

Entre los principales cambios que se están dando en el mercado cabe destacar los siguientes:

- Se ha producido una transición desde la construcción residencial y comercial hacia grandes proyectos de infraestructura social. El gasto más significativo se está produciendo en el sector de la energía y el agua, carreteras, puertos y ferrocarril.
- La financiación y realización de algunos de estos grandes proyectos se ha abierto al sector privado.
- Los grandes proyectos de transporte están tomando cada vez mayor protagonismo. EAU está avanzado rápidamente con el proyecto de la red ferroviaria que unirá los países del golfo. La parte de EAU comprenderá 1.500 kilómetros y tiene un valor de 11 mil millones de USD. También hay que destacar los proyectos de metro y tren ligero, así como proyectos aeroportuarios, y de mejora de carreteras y puentes.
- Los proyectos de infraestructuras de transporte están tomando cada vez mayor protagonismo. EAU está avanzado rápidamente con el proyecto de la red ferroviaria que unirá los países del golfo. La parte de EAU comprenderá 1.500 kilómetros y tiene un valor de 11 mil millones de USD. También destacan los proyectos de metro y tren ligero, así como proyectos aeroportuarios, y de mejora de carreteras y puentes.
- El gobierno de Abu Dhabi está realizando inversiones importantes en Al Ain y Al Gharbia (Región Occidental), regiones no muy pobladas, pero que contribuyen aproximadamente a la mitad del PIB de los EAU gracias a la agricultura y el petróleo y gas .
- Cada vez hay una mayor tendencia a la construcción ecológica y sostenible, que está siendo defendida por el Consejo de Planificación Urbana y la Municipalidad de Abu Dhabi a través de unas nuevas normas de construcción.

En términos generales, después de la desaceleración sufrida durante la crisis financiera mundial en 2008 y dada la actual recuperación de las economías de los países del Golfo, se prevé que la industria de la construcción en EAU crezca durante los próximos años a una tasa que rondara el 6% anual (Business Monitor International). Un gasto público significativo, un sector turístico cada vez mayor unido al incremento de la población, el aumento de la inversión extranjera directa y la mejora del entorno empresarial son las claves del crecimiento esperado en dicho sector.

Durante los primeros 6 meses de 2014, se anunciaron proyectos por valor de 30.000 millones de dólares, de los cuales, 15.000 ya han sido adjudicados. En las últimas semanas se han adjudicado proyectos residenciales por valor de 5.400 millones USD y 3.800 millones USD para proyectos de uso mixto. Esto no hace más que confirmar y reforzar a EAU como el mayor mercado de construcción dentro de los países del CCG, por delante de Arabia Saudí y Catar con más de 20.000 millones USD en proyectos adjudicados. Esta tendencia continuará el segundo semestre del 2014, por lo que con toda seguridad, se superará el valor de proyectos del 2013 (41.000 millones USD) y confirmará el año 2014 como la consolidación de la recuperación del sector.

La competencia en el sector de la construcción es cada vez mayor. El elevado número de proyectos, sobretodo de gran magnitud, han hecho que muchas empresas del sector hayan fijado su interés en este mercado. Este gran atractivo supone que en EAU se encuentren las empresas de construcción más importantes del mundo. En cuanto a las consultoras que dan servicio al sector, existen un conjunto de pocas empresas, en general extranjeras, que controlan el 80% del mercado dejando un restante 20% al resto de empresas más pequeñas que generalmente se especializan en determinado tipo de proyectos. En la actualidad el mercado está muy concurrido y dominado especialmente por las sociedades anglosajonas que llevan muchos años de ventaja a las demás pues se establecieron en el mercado hace más tiempo y tienen una buena imagen en el mismo. Además, el código de edificación en la región ha estado basado tradicionalmente en los estándares británicos, aunque en los últimos tiempos algunos emiratos como Abu Dhabi han lanzado sus propios códigos.

Infraestructuras del transporte: aeropuertos y puertos

El Gobierno de EAU ha realizado importantes inversiones en las infraestructuras de transporte con la expansión de los aeropuertos y puertos de Abu Dhabi y Dubai principalmente. Así, el [aeropuerto internacional de Abu Dhabi](#), sede de [Etihad Airways](#), y el [aeropuerto internacional de Dubai](#), sede de la compañía aérea [Emirates](#) y de la aerolínea de vuelos de bajo coste [Flydubai](#), se encuentran inmersos sendos proyectos de mejora y ampliación. Los nuevos proyectos aeroportuarios suponen el 60% de todas las inversiones en aeropuertos en el Golfo: 77.5 millones AED (28,4 mil millones USD) están siendo utilizados para desarrollar siete aeropuertos en los EAU.

- Dubai International Airport (DXB): Está gestionado por Dubai Airports Company (propiedad del Gobierno) y presidido por H. H. Sheikh Ahmed Bin Saeed Al Maktoum (presidente de Emirates Group). Según las últimas cifras del Airports Council Internacional, Dubai International es el tercer aeropuerto más transitado en número de pasajeros internacionales. En el aeropuerto operan más de 145 compañías aéreas que vuelan a más de 260 destinos. En enero de 2013 tuvo lugar la apertura del Concourse A, el primer hub del mundo para el A380 (el avión más grande en la aviación civil que existe en la actualidad). También está previsto el proyecto de ampliación de la Terminal 2 para casi duplicar su capacidad actual, con la construcción de nuevas instalaciones para facturación. También está en marcha el plan de diseño para el proyecto Concourse 4. En cuanto a la capacidad de carga, se aumentará añadiendo 30.000 metros cuadrados a la Terminal existente. Se espera que el volumen de carga siga creciendo y que por ello muchos operadores se trasladen al Dubai World Airport aprovechando la carretera que enlaza el aeropuerto con el puerto de Jebel Ali.
- Dubai World Central (DWC): Dubai Airports abrió Dubai World Central (DWC) con 17 operadores de carga el 27 de junio de 2010. La apertura del nuevo

aeropuerto implicó el inicio de las operaciones de carga como parte de la primera fase del proyecto. El aeropuerto cuenta con un total de 36 operadores en funcionamiento. Para 2020 se espera que el total de carga en ambos aeropuertos haya superado los 4 millones de toneladas. Este aeropuerto, cuando esté plenamente desarrollado tendrá una capacidad para 160 millones de pasajeros y 12 millones de toneladas de carga al año, con cinco pistas de aterrizaje, por lo que será el aeropuerto más grande del mundo. La apertura del Dubai World Central al tráfico de pasajeros tendrá lugar a finales del 2013. La apertura del Dubai World Central al tráfico de pasajeros se produjo a finales del 2013.

- Abu Dhabi International Airport: la nueva terminal, con una superficie de 700.000 metros cuadrados, será capaz de acoger 27 millones de pasajeros al año. Está prevista su apertura para el cuarto trimestre de 2016.
- También se está reformando el [aeropuerto internacional de Sharjah](#), sede de la línea aérea de bajo presupuesto [Air Arabia](#); y se están ampliando los [aeropuertos internacionales de Fujairah](#) y de [Ra's al-Khaimah](#).

Dado el montante total de estos proyectos, los EAU se han convertido en uno de los principales inversores en mejoras aeroportuarias de Oriente Próximo.

Teniendo en cuenta su ubicación geográfica estratégica entre Oriente y Occidente, los puertos de los EAU, al igual que los aeropuertos del país, destacan como una herramienta fundamental para favorecer el desarrollo de sectores estratégicos como el comercio, la logística o el turismo.

- [Mina Zayed](#) en Abu Dhabi, el principal puerto de mercancías del emirato, ha sido sustituido por el nuevo Khalifa Port, en Al Taweelah. Se calcula que, para 2030, el Khalifa Port y la zona industrial que lo rodea, [Kizad](#), alcancen un peso importante en la economía del Emirato y permitan contribuir en un 15% al PIB no procedente del petróleo de la capital.
- Los puertos de Dubai, Puerto Rashid en la capital de Dubai y Jebel Ali al sur de la ciudad, desempeñan un papel fundamental en el comercio del país. En concreto, Jebel Ali, que principalmente gestiona grandes cargas y materiales industriales para la zona franca de Jebel Ali, es el mayor puerto artificial del mundo.
- Sharjah es el único emirato con puerto en los dos litorales de los EAU. El de la costa oriental, Khor Fakkan Container Terminal, el único puerto natural de aguas profundas de la región, se encuentra en un enclave geográfico estratégico del tráfico actual de portacontenedores de gran calado, próximo a las principales rutas de oriente a occidente y lejos del conflictivo Estrecho de Hormuz.
- El puerto de Fujairah encargó a principios de 2005 la construcción de otros 150.000 m³ de depósitos para el almacenamiento de combustible en tierra, por

lo que actualmente ocupa el segundo puesto en la lista de mayores centros de abastecimiento de combustible del mundo.

Agua y energía

Oriente medio posee alrededor del 60% de las reservas de petróleo del mundo y el 40% de las de gas, lo que genera unos ingresos considerables fruto de la exportación de hidrocarburos a terceros países. En este sentido, el sector energético es fundamental en la economía de los EAU, contribuyendo al PIB del país en casi un 30%. Abu Dhabi cuenta con el 5% de las reservas probadas mundiales de gas natural, con el 9% de las reservas probadas de petróleo, con una producción de petróleo superior a 2,3 millones de barriles día. Sin embargo, EAU se han convertido en los últimos años en importadores netos debido al incremento de la demanda interna de electricidad (8% anual en los últimos 5 años), provocada tanto por la diversificación económica como por el incremento de la población. Las principales actividades causantes de esta circunstancia son la desalinización de agua, el incremento de la demanda eléctrica en la industria petroquímica y el uso de gas en técnicas de extracción de petróleo. En EAU el 98% de la electricidad se produce mediante la quema de gas.

Los EAU son el octavo país del mundo por el tamaño de sus reservas de crudo (97.800 millones de barriles) y el séptimo productor mundial de petróleo (2,79 mill b/d en 2013). Los EAU cuentan también con las séptimas reservas de gas, aunque el rápido aumento del consumo de energía (la generación de electricidad se obtiene casi totalmente del gas (98%)), les ha convertido en importadores netos, forzándoles a 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.

Con el objetivo de reducir esta dependencia, y atender las cada vez mayores necesidades de electricidad, el gobierno de Abu Dhabi está buscando incrementar su capacidad energética, apostando firmemente tanto por el desarrollo de las energías renovables (que todavía representa tan solo un 1% del total), como por el desarrollo de la nuclear (el proyecto para la construcción de 4 reactores, por un total de 20.000 millones de dólares ya está en marcha).

El compromiso de cara al 2030 del Gobierno de EAU es alcanzar un mix energético diversificado que permita la obtención de hasta un 30% de la electricidad de fuentes energéticas no vinculadas a los hidrocarburos, como la nuclear, las energías renovables y el carbón. El Emirato de Abu Dhabi tiene como objeto aumentar la contribución de la energía renovable para que represente el 7% de las necesidades energéticas del emirato en 2030, mientras Dubai ha fijado un objetivo del 5%.

En el área de renovables destacan las inversiones realizadas por la empresa pública MASDAR (perteneciente a MUBADALA) tanto en el extranjero (UK, España) como en el Emirato de Abu Dhabi. Destacar la planta termosolar de Shams, realizada por la empresa española Abengoa, que es la más grande de Oriente Medio. La apuesta del Gobierno de Abu Dhabi por las energías renovables también se refleja en el proyecto de la ciudad de Masdar (primera ciudad en el mundo con cero emisión). Abu Dhabi es la sede de la [Agencia Internacional de Energías Renovables \(IRENA\)](#).

En cuanto al sector de la gestión integral del ciclo del agua en general y del subsector de la desalación en particular, los países del golfo presentan una dependencia superior al 80% de plantas de desalinización para el suministro de agua a la población. En este sentido, Arabia Saudí es el mayor productor de agua desalada del mundo, seguido por EAU, que cuenta con más de 80 plantas distribuidas por la costa del país. Como marco inversor de referencia, EAU ha destinado desde 2012 más de 4.000 millones USD a proyectos de plantas desalinizadoras.

Sin embargo, un elemento crítico de la producción y el consumo del agua en los próximos años será su precio, ya que el rápido crecimiento de la demanda hará que los gobiernos no puedan mantener los subsidios. Un nuevo mercado surge así para la gestión eficiente del agua y su ahorro, con energías limpias y más eficientes energéticamente. Para aumentar las oportunidades de éxito en dicho sector, estas tecnologías deberán adaptarse al mercado y al clima de la zona, ofreciendo bajos niveles de mantenimiento y de costes.

Los países del golfo tienen previstas inversiones importantes en la producción y reciclaje del agua. Algunos países como EAU son abanderados; el emirato de Abu Dhabi lidera los planes para asegurarse reservas de agua con el lanzamiento, en octubre de 2010, de la mayor reserva bajo tierra de agua desalinizada, con un valor de 436 millones de dólares. Estas reservas le permitirán acumular agua para un periodo de 90 días. Dubai no se ha quedado atrás y anunció proyectos por valor de 236 millones USD y Fujairah anunció un proyecto de 13 millones USD para aumentar sus reservas de agua.

Es destacable el cambio de tendencia experimentado en EAU en los proyectos del sector de agua desde un doble enfoque: 1) El cambio de percepción de entidades licitantes hacia la osmosis inversa. Una circunstancia que abre una ventana de oportunidad a las empresas españolas, que poco a poco van incrementando el número de contratos en la región. 2) El cambio de tendencia en la financiación de los proyectos, con una creciente participación del sector privado.

Industria marítima

EAU se ha posicionado como el principal punto de diseño, construcción, venta y reparación de embarcaciones de todo tipo en la región del golfo, si bien existe una cierta especialización hacia embarcaciones de tamaño mediano y pequeño. Actualmente, la mayoría de los pedidos realizados a los astilleros emiratís proceden de clientes de otros países del golfo. La industria naval en los EAU ha experimentado un fuerte crecimiento en los últimos 15 años. Los principales drivers del desarrollo de la industria se pueden resumir en:

- EAU se beneficia de una posición geográfica estratégica para el desarrollo de actividades logísticas y comerciales (el 61% del total del volumen de mercancías transportadas en el conjunto de países del CCG pasan por EAU). En este sentido, el país ha realizado un gran esfuerzo inversor en el desarrollo de infraestructuras portuarias de gran tamaño que dan servicio al transporte de mercancías, actuando no solo como punto de conexión entre oriente y occidente sino también como el principal centro de re-exportación de la región (EAU re-exporta alrededor del 30% de las mercancías que entran en el país, y Dubai alcanza el 50-60% de sus importaciones). El sector logístico se ha convertido en uno de los grandes tractores de la diversificación económica del país, alcanzando en el 2013 el 4% del PIB (datos del MEED, 2014)

Conviene destacar, que a pesar de la desaceleración del comercio global experimentado en los últimos años (fruto de la crisis financiera global), los puertos emiratís han mantenido una elevada tasa de actividad gracias a la demanda de servicios logísticos por parte de los grandes gigantes asiáticos, con China e India a la cabeza.

- El constante desarrollo del sector offshore de Oil&Gas que ha experimentado el país en los últimos 20 años ha generado una fuerte demanda de barcos de apoyo que den servicio a las plataformas petrolíferas localizadas en aguas del golfo. Se trata fundamentalmente de barcos de transporte (remolcadores y barcos empujadores) así como de embarcaciones de soporte para el desarrollo de trabajos especializados (Offshore Support Vessel como barcos bombas). En este sentido, la industria local se ha especializado fundamentalmente en la

- construcción de barcos de aluminio de tamaño mediano.
- Fortalecimiento de la flota militar del país, no solo mediante la contratación de barcos militares de gran tamaño, sino también mediante el incremento de la flota de patrulla y vigilancia, defensa contra ataques aéreos y de superficie, y otras embarcaciones de gestión de emergencia, investigación, etc. Fruto de este fortalecimiento algunas empresas locales, como Abu Dhabi Ship Building, han empezado a construir barcos para el segmento militar (actualmente están en marcha dos proyectos para la construcción de 7 barcos de auxilio de tanques y 6 corbetas)
- El sector turístico en EAU ha crecido mucho en los últimos 10 años y ha contribuido a promocionar el país como un centro turístico mundial. En 2013, la contribución total al PIB del sector fue de 54.000 millones de USD, lo que supone un 14,2% del PIB (en Dubai alcanzó el 31%, datos de Euromonitor, 2014). En este sentido, EAU ofrece innumerables opciones para el turismo vinculadas con los deportes acuáticos, pesca deportiva, alquiler de yates y cruceros (en 2015 está previsto que Dubai abra su nueva terminal cruceros, con una capacidad para 500.000 pasajeros anuales). Asimismo, existe en el país una amplia flota de embarcaciones de recreo (generalmente hasta 9.5m de eslora), que se estima que crezca significativamente en los próximos años hasta alcanzar las 20.000 unidades en Dubai y 7.500 en Abu Dhabi.

Paralelamente, además de los astilleros que construyen buques también hay astilleros de reparación naval especializados en la reparación, el mantenimiento y la transformación de buques (se estima que permanentemente existan alrededor de 2.000 embarcaciones de trabajo en el Golfo, con una antigüedad superior a los 20 años de edad). Dentro de los países del Golfo, EAU es el que cuenta con una industria de construcción naval más desarrollada. Un sector que se caracteriza por los vínculos funcionales y empresariales entre los astilleros de construcción y de reparación naval. Este modelo parece funcionar eficazmente mediante el uso de departamentos e instalaciones comunes (así como de otras unidades organizativas) para ambos tipos de astilleros, aprovechando al mismo tiempo la diversificación de la cartera de productos y pedidos y reduciendo al mínimos los riesgos derivados de la desaceleración económica.

Textil y confección

-

Los EAU siguen siendo los mayores exportadores de confección en el Golfo. El país cuenta con aproximadamente 180 fábricas de confección, cuatro fábricas de hilados y tejidos, y unas 33 fábricas productoras de textil hogar.

En cuanto a las alfombras, en los Emiratos hay tan sólo tres fábricas, aunque la industria puede ver una expansión en el futuro para cubrir la demanda del CCG, Irak y otros mercados. Si bien la producción de alfombras de lana y otros textiles tiene capacidad de crecer, el mayor potencial de crecimiento lo ofrecen las alfombras de pelo (hechas con materias primas obtenidas de la industria petroquímica).

[1] [Visión 2021](#), que persigue el fomento de la innovación, la investigación, la ciencia y la tecnología para favorecer el desarrollo de una economía del conocimiento, entre otras líneas estratégicas

[2] [Visión Económica de Abu Dhabi 2030](#) y el [Plan Estratégico de Dubai 2015](#) fundamentalmente

[3] a través de Tatweer, filial de Dubai Holding, cuyo objetivo es favorecer el desarrollo de sectores críticos, entre los que se encuentra el industrial -además de energía y turismo-, mediante la realización de inversiones estratégicas como el desarrollo del proyecto Dubai industrial City)

[4] a través del Higher Corporation for Specialised Economic Zones, que tiene previsto desarrollar más de 30 zonas industriales especializadas

2.2.3 SECTOR TERCIARIO

Servicios Bancarios:

El sector bancario de los EAU figura en segundo lugar entre los países del CCG, tras el de la Arabia Saudita. Los EAU cuentan con 23 bancos locales y 28 bancos extranjeros. Además de la banca convencional, los EAU también cuentan con la banca islámica, la cual ha tenido un gran crecimiento en los últimos años.

El Banco Central de los EAU es la autoridad bancaria reguladora en el país y su principal responsabilidad es la formulación e implementación de las políticas bancarias, crediticias y monetarias. La moneda de los EAU, el Dirham, está vinculada al dólar estadounidense a una tasa fija de AED3.67: USD1

La banca islámica de los EAU representa alrededor del 14% de los activos bancarios totales y tiene un gran potencial de crecimiento. Los bancos islámicos se rigen por la Ley Federal N° 6, de 1985, y están regulados por el Banco Central. Los requisitos relativos al coeficiente de suficiencia de capital son los mismos para los bancos islámicos y los bancos ordinarios. Los EAU tienen ocho bancos islámicos que ofrecen productos y servicios conformes con la Sharia: por ejemplo, sukuks (bonos islámicos) y transacciones ijara, que se utilizan en las operaciones de compra de inmuebles.

Todos los bancos ofrecen servicio de cajeros automáticos (ATM) que operan en un sistema de conmutación central. Por lo tanto, los clientes de un banco en particular pueden utilizar el ATM de cualquier otro banco para realizar sus operaciones bancarias.

Turismo

El sector turístico en EAU ha crecido mucho en los últimos años y ha contribuido a promocionar el país como un centro turístico mundial. En 2013, la contribución total de Viajes y Turismo al PIB fue de 54.000 millones de USD, lo que supone un 14,2% del PIB (en Dubai alcanzó el 31%). Desde el año 2003 se ha producido un incremento del peso del sector turístico dentro del PIB (pasando casi a triplicar las cifras del año 2003). Se prevé que esta tendencia se siga manteniendo en los próximos años, aumentando hasta un 4,6% anual hasta los 88,6 mil millones de USD en 2023. Esta contribución se sitúa por encima de la prevista para la región de Oriente Medio (8%, aprox.) y a nivel mundial (9% aprox.).

El 2013, las exportaciones en turismo se situaron en los 34.100 millones USD, lo que supone un 98% del total de las exportaciones de servicios y un 9,3% del total de las exportaciones de UAE. Entre 2000 y 2013, las exportaciones por turismo han aumentado un 424%.

El flujo de turistas a EAU se ha incrementado a lo largo de los últimos años, desde los 12 millones en 2012 hasta los más de 14 millones recibidos en 2013. Se espera que en el periodo 2012 a 2022 crezca a un tasa media del 5,3% anual. En Dubai, se espera alcanzar los 20 millones de visitantes durante la celebración de la EXPO en 2020. Este aumento ha tenido lugar gracias a los esfuerzos de las autoridades para incrementar el turismo en el país que van desde las fuertes inversiones realizadas en el sector hasta la puesta en marcha de iniciativas que aumenten el número de turistas.

Un ejemplo de estas iniciativas es "Kids go Free", que se puso en marcha en 2010 por parte del Dubai Department of Tourism and Commerce Marketing. Esta iniciativa permite que dos niños de menos de 16 años que viajen con su familia a Dubai en Emirates Airlines en los meses de julio a septiembre tengan derecho a vuelos,

comidas, alojamiento y entradas a determinadas atracciones turísticas de forma gratuita. El programa pretende fomentar los viajes familiares a EAU durante los meses de verano, cuando el número de visitantes cae debido a las altas temperaturas.

EAU atrae visitantes de muchos países del mundo sin que ninguno domine especialmente sobre los demás. Los dos países que suponen una mayor fuente de turistas son Arabia Saudita y Reino Unido, con un 16% y un 10% respectivamente de llegadas durante el año 2013. Ambos países tienen fuertes relaciones comerciales con EAU así como una tradición de veranear en el país. Las previsiones para los próximos años indican que, mientras que los turistas procedentes de Arabia Saudita seguirán aumentando debido al fuerte crecimiento económico en el país y la aparición de una clase media, los turistas de países afectados por la crisis económica mundial disminuirán. Esto es debido al turismo de lujo, que ha sido tradicionalmente el atractivo para muchos viajeros, ya que EAU ofrece hoteles de primer nivel y es muy conocido como destino de compras. Se está registrando un incremento de turistas procedentes de China y de Extremo Oriente debido al considerable aumento del nivel de ingresos.

Los viajes por ocio predominan históricamente respecto a los viajes de negocios. La oferta de ocio, lujo y la seguridad del país han supuesto siempre un atractivo para los turistas. Gran parte de la cuota de turismo por ocio corresponde a familias, principalmente de Arabia Saudita y otros países de la región, que se ven atraídas por la gran variedad de eventos y actividades destinadas a los niños.

Un tipo de turismo que ha aumentado durante los últimos años ha sido el de "Health and Wellness". Por un lado, muchos pacientes procedentes de países vecinos se desplazan a EAU para someterse a procedimientos quirúrgicos que no están disponibles en sus países. Tanto estos como los turistas occidentales se ven atraídos por la buena calidad del sistema sanitarios, los cortos tiempos de espera y la privacidad. Por otro lado, los spas se han visto beneficiados por el turismo de lujo y alto nivel y han incrementado progresivamente sus ventas.

En cuanto a los viajes de negocios, tras la caída producida durante los años 2009 y 2010 debida a la crisis económica de EAU, se está produciendo un crecimiento de los mismos desde el año 2011. Cada vez está ganando más importancia lo que se conoce como turismo MICE (Meetings, Incentives, Conventions and Exhibitions). Durante el año 2013 los viajes realizados por este tipo de turismo supusieron la mitad de los viajes de negocios. Esto se debe a una excelente situación geográfica y a que el país dispone de un gran número de hoteles y recintos feriales que ofrecen este tipo de servicios. Se espera que esta tendencia se mantenga en el futuro y que el crecimiento del turismo por negocios sea superior al turismo de ocio.

EAU tiene el segundo proyecto de desarrollo de hoteles más importante de la región (por detrás de Arabia Saudita). Los operadores y propietarios de hoteles están preocupados por la amenaza de sobrecapacidad, a pesar de las elevadas tasas de ocupación mantenidas durante los últimos años. Estas se han mantenido por encima del 50%, alcanzando en el caso de Dubai tasas superiores al 82%. Las ventas por habitación de los hoteles de lujo siguen dominando en términos de valor, alcanzando el 75% de cuota para 2013. De hecho, Dubai cuenta con el mayor número de hoteles de 4 y 5 estrellas de la región.

Las previsiones indican que EAU seguirá incrementando su capacidad hotelera en los próximos años aunque los hoteles tendrán que enfrentarse a una creciente presión en el precio de la habitación (fruto de la fuerte competencia). Según la empresa Business Monitor, 26.770 nuevas habitaciones de hotel estarán disponibles a finales de 2018, que se unirán a las más de 93.000 ya existentes. Por otro lado, se espera un incremento del turismo de aventuras, lo que incrementará el desarrollo de campamentos a las afueras de las ciudades.

Para muchos turistas, los festivales, hoteles, restaurantes y las tiendas son los

principales atractivos de EAU. Eventos como Dubai Shopping Festival o Dubai Summer Surprises fueron las atracciones turísticas líderes del año pasado, con 3,4 millones y 2 millones de visitantes respectivamente.

Telecomunicaciones

Los EAU poseen una red de telecomunicaciones rápida y eficaz, que regula la Dirección Reguladora de las Telecomunicaciones. La tasa de penetración de suscripciones a la telefonía móvil se sitúa en el 149,1%, y la penetración de Internet en el 27,7% (datos 2012 últimos datos publicados)

El sector de las telecomunicaciones ha crecido rápidamente con el desarrollo del propio país, si bien todavía no alcanza los estándares occidentales.

En cuanto a las operadoras nacionales, hasta el año 2005 existía un monopolio de la operadora nacional "Etisalat". En ese año, y como consecuencia de pasar a formar parte de la OMC, fue obligada a liberalizar el mercado. Desde entonces cuenta con una segunda operadora en el país, "Du". El organismo regulador y autorizado para la emisión de licencias en el sector es el "Telecom Regulatory Agency" (TRA).

No obstante, los EAU no se limitan a las comunicaciones terrestres: [Thuraya](#) ofrece comunicaciones por satélite, con el uso de Thuraya IP y teléfonos por satélite, en algunos de los lugares más remotos del mundo. Otra empresa emiratí, la Compañía de Comunicaciones por Satélite Al Yah, o [Yahsat](#), propiedad de [Mubadala](#), es la primera compañía de satélites híbridos, militares y comerciales, de la región. Yahsat ha gastado más de 1.000 millones de dólares en su programa espacial, que consta de dos satélites de uso civil y militar. El primer satélite de Yahsat proporciona comunicaciones al ejército de los Emiratos Árabes Unidos, así como vínculos comerciales con clientes corporativos y emisoras de televisión. El segundo satélite ofrecerá además Internet de banda ancha.

Según un estudio del NRI, que mide la capacidad que tienen las economías para aprovechar al máximo la tecnología de la información y la comunicación (TIC) y potenciar su competitividad y desarrollo, basado en datos recopilados por organizaciones tales como la Unión Internacional de Telecomunicaciones (2014), el Banco Mundial y las Naciones Unidas. Con arreglo al NRI, EAU se sitúa en el 24º puesto entre 148 países en cuanto a preparación general para redes a nivel nacional, lo que refleja el lugar cada vez más importante que ocupa la TIC en el programa del Gobierno, como infraestructura que permite la diversificación económica y como sector que constituye en sí mismo un objetivo (EAU ocupa el tercer puesto en cuanto a preparación a nivel gubernamental).

2.3 EL SECTOR EXTERIOR

EAU viene realizando un importante esfuerzo de diversificación económica con destacados avances en el campo del transporte (carga aéreo, transporte de viajeros, etc.), la distribución comercial y el turismo. El sector servicios registra un sólido crecimiento en 2013 gracias al aumento del turismo, a la recuperación del sector inmobiliario y al sector financiero. Todos ellos se están beneficiando de la recolocación de activos procedentes de países con cierta inestabilidad (la "Primavera Árabe").

No obstante, EAU sigue siendo un gran importador de servicios de transporte, licencias de producción y regalías por uso de marcas y otros derechos de propiedad intelectual, turismo y seguros .

BALANZA DE PAGOS (Datos en MUSD)	Año 2010	Año 2011	Año 2012	Año 2013*
CUENTA CORRIENTE	7.246	50.955	69.000	53.279
Balanza Comercial (Saldo)	48.978	106.595	132.000	119.804
Balanza de Servicios (Saldo)	-30.360	-43.715	-48.100	-54.051
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)	-100	110	297	1.434
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)	-11.273	-12.035	-15.200	-13.908
Administraciones Públicas	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Resto Sectores (Remesa de Trabajadores, otras)	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
CUENTA DE CAPITAL				
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.
CUENTA FINANCIERA				
Inversiones directas	3.500	5.500	6.700	7.000
Inversiones de cartera	1.000	700	1.000	1.100
Otras inversiones	-1.300	700	-8.700	-12.400
Derivados financieros	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Reservas	32.800	37.200	47.100	68.100
Errores y Omisiones	-4.900	-16.700	-13.600	0,9

Fuentes: *IMF Country Report No 13/239, julio 2014* y *Economist Intelligence Unit (EIU) agosto 2014*.

*Datos estimados por EIU

Si analizamos los intercambios comerciales desde el enfoque geográfico. Podemos decir que los principales destinos de las exportaciones de EAU en el 2013 fueron: Japón (23%, principalmente hidrocarburos), India (18%), Corea del Sur (10%), Tailandia (9,5%), Singapur (9,1%), China (7%), Pakistán (4,2%), Turquía (2,9%), Malasia (2,6%) y Australia (2%). Algo más del 4% de las exportaciones de EAU tienen como destino un país europeo. Destaca el crecimiento de las exportaciones hacia Corea del Sur, un país que año a año está ganando en importancia como socio comercial.

Por el lado de las importaciones, los suministradores más destacados fueron India (17,6%), China (17,3%), EEUU (12,7%), Reino Unido (8,1%), Alemania (6,9%) y Japón (4,4%). Las importaciones de productos de origen chino están creciendo mucho, siempre por encima de los dos dígitos, por lo que se espera que a corto plazo, China se convierta en el principal proveedor de los EAU.

La Organización Mundial del Turismo ha previsto para Emiratos una tasa de crecimiento del sector en torno a un 5% anual hasta 2016, un punto por encima de la media de la región, que se sitúa en el 4%.

El turismo es una competencia en manos de cada Emirato, los cuales han ido poniendo en marcha sus propios planes de desarrollo y promoción. Todos los Emiratos están apostando por el sector turístico y están llevando a cabo planes de desarrollo en esta dirección. La oferta turística en Emiratos se basa en tres pilares: "sol y playa", actividades culturales y deportivas y la creación de centros de entretenimiento y ocio masivos (parques de atracciones).

La actividad turística supuso un 14,2% del PIB de 2013, lo que dota al sector de gran importancia en el conjunto de la economía, junto a otros sectores como el logístico, la intermediación financiera y la construcción. El sector turístico en Dubai creció en 2013 un 13%, registrando por tercer año consecutivo, incrementos por encima del 10%. La actividad hotelera en Dubai representó en torno al 6,46% del PIB del emirato en 2013, siendo el porcentaje superior si se añaden servicios relacionados como agencias de viajes, tour-operadores, servicios de transporte y restauración.

El gran centro turístico del país es el emirato de Dubai, que cuenta con 603 alojamientos, entre hoteles y aparta-hoteles y una oferta hotelera superior a las 84.534 habitaciones, con un ratio de ocupación media del 82%. Las últimas cifras oficiales del Departamento de Turismo de Dubai cifran el número de turistas en 2013 por encima de los 11 millones, lo que supone un incremento del 10,6% respecto a 2012. Con la elección de Dubai como sede para albergar la Expo 2020, las autoridades estiman que se llegará a los 20 millones de turistas para 2020, por lo que existen numerosos proyectos en cartera para este sector. Por procedencia de visitantes, el primer puesto lo ocupa Arabia Saudita (12,3%), seguido de India (8,08%), Reino Unido (6,9%) y Estados Unidos (4,6%).

Hay que destacar la importante contribución de las líneas aéreas de Dubai, Emirates Airlines y Fly Dubai (línea de low cost), en el desarrollo del sector turístico del emirato. Desde agosto de 2010, Emirates Airlines ofrece dos vuelos diarios Dubai-Madrid y un tercero Dubai-Barcelona desde 2012 operado en A-380.

El emirato de Abu Dhabi también está apostando por el desarrollo del sector turístico y realizando importantes inversiones como la ampliación del Aeropuerto, la isla de los museos (Louvre, Guggenheim, entre otros), y la construcción prevista de 60 nuevos hoteles. Tal y como se define en la Agenda Política de Abu Dhabi, el objetivo es atraer una media de 3 millones de turistas al año a partir de 2015 y así conseguir una mayor diversificación sectorial de la economía del emirato. Las líneas aéreas de Abu Dhabi, Etihad Airlines, están también siguiendo una política de expansión mediante la compra de participaciones en el capital de otras aerolíneas y ampliando su cartera de destinos. Etihad ha firmado un acuerdo con Air Europa y empezará a ofrecer vuelos directos a Madrid, previsiblemente para finales de 2014.

Emiratos Árabes forma parte de diversos acuerdos de libre comercio, tanto a nivel individual como a través del CCG. El país ha firmado acuerdos bilaterales preferenciales con Siria, Jordania, Líbano, Marruecos e Irak.

El acuerdo de libre comercio entre los CCG y la Unión Europea todavía no se ha finalizado, a pesar de ser el principal socio comercial en la región y de EAU. También continúa en proceso de negociación el acuerdo de libre comercio con Estados Unidos. EE.UU es el cuarto proveedor de EAU tras India, China y la UE.

Según las últimas cifras publicadas por el Economist Intelligence Unit, en 2013 las exportaciones emiratíes alcanzaron los 378.609 MUSD y sus importaciones 248.516 MUSD, lo que arrojaría un superávit de la balanza comercial de 130.093 MUSD. Por lo que respecta al saldo de la balanza por cuenta corriente, las previsiones la sitúan en un superávit de 64.638 MUSD.

Dentro de las exportaciones emiratíes, cabe destacar el peso que siguen teniendo las ventas de hidrocarburos (36% en 2013) y el fenómeno de las re-exportaciones, que rondan el 30% de las ventas al exterior.

Desde mediados de los años 90 el dirham de EAU está pegado al dólar con un tipo de cambio fijo de 3,67 AED/dólar. La depreciación del dólar en los mercados cambiarios en los últimos años ha hecho que el tipo de cambio del dirham se haya igualmente depreciado con respecto a otras monedas

En cuanto al tipo de cambio dirham/euro, el cambio medio en el año 2013 se sitúa en 4,88 AED/euro.

2.4 INFRAESTRUCTURAS COMUNICACIONES Y ENERGÍA

ECONÓMICAS:

TRANSPORTE,

La situación geográfica de EAU y el rápido desarrollo de las infraestructuras ha configurado al país como el principal *hub* logístico y centro de reexportaciones de la región.

El sector logístico representa un 4% del PIB y se encuentra entre los diez primeros países en calidad de infraestructuras de transporte según el World Economic Forum.

Carreteras

El transporte juega un papel importante en el desarrollo económico de los EAU. En 2013, el transporte, el almacenamiento y las comunicaciones representaron el 16% del PIB. Debido a su localización geográfica, los EAU están estratégicamente situados para servir de vínculo entre Asia, Europa y África.

Los Emiratos tienen bien desarrollada la **red de autopistas** que unen las principales ciudades, con 964Km de carreteras de doble carril y 1.860Km de un carril. Hay planes para construir una carretera sobre el mar, que una Sila en Abu Dhabi con Doha en Qatar por un valor de 1.800 millones de dólares.

Asimismo, están planificados nuevos proyectos de carreteras, principalmente en Abu Dhabi, que serán desarrollados por el Department of Transport (DOT) como el proyecto de la carretera *Mohammed Bin Zayed Internal Road* cuya primera fase ya está anunciada con un valor de 139 millones de USD.

Ferrocarril y metro

En Emiratos Árabes Unidos está prevista una inversión de 18 mil millones de USD en el sector ferroviario

El proyecto más importante en el sector ferroviario, será sin duda el ferrocarril que unirá todos los países del Golfo y que unirá varias ciudades y zonas industriales del país a lo largo de 1.200 kilómetros. Para ello, en EAU se ha creado la empresa pública, Etihad Rail (anteriormente conocido con el nombre de Union Railways), que es la encargada de llevarlo a cabo. Inicialmente se transportará sólo carga y más adelante pasajeros. Se espera que el proyecto esté finalizado para el año 2018.

Dubai inauguró en 2009 **un tren ligero (metro en superficie)** que cuenta con dos líneas operativas. Un consorcio japonés dirigido por Mitsubishi ha ejecutado el proyecto que se inauguró en 2013 (valor estimado 3.400M\$). La ampliación de la línea de metro (METER FRASE DE CÓMO ESTA, PEDIR LUCAS) para construir una red de ferrocarril en Dubai con el objetivo de afrontar la congestión de tráfico. Una segunda línea de metro está diseñada, aunque sus obras no han comenzado aún.

El metro ligero forma parte también del Surface Transport Master Plan del emirato de Abu Dhabi. La red del tranvía será de unos 340 kilómetros conectando el aeropuerto de Abu Dhabi con el distrito financiero y otras zonas importantes de la ciudad y con la red de metro. La finalización del proyecto estaba prevista en un comienzo para el año 2014, pero es difícil que pueda cumplirse el plazo.

Puertos

EAU cuenta con 11 puertos operativos. Todos los emiratos tienen puertos modernos y muy activos.

El puerto de Jebel Ali, en Dubai, es el mayor puerto del mundo hecho por el hombre. Con una capacidad de 13,3 millones de TEUs, se posiciona como el noveno puerto con mayor capacidad del mundo. Cuenta con zona franca y se presenta como el referente logístico no sólo para los Emiratos sino para todo el área del GCC. Las mercancías son importadas por barco y se distribuyen por camión a otros puertos de EAU y a países vecinos del CCG.

Abu Dhabi está también dando un gran impulso a sus infraestructuras. En 2012 se inauguró un nuevo puerto, Port Khalifa, con una capacidad de 2,5 millones de TEUs. Se espera que dicha capacidad se incremente hasta alcanzar los 15 millones en 2030.

Aeropuertos

La industria de la aviación está creciendo en Oriente Medio a un nivel considerablemente más alto que la media mundial. Aunque el sector sufrió la ralentización económica experimentada tanto en USA como en Europa durante 2009 (origen del 46% de los visitantes que recibe la zona), en 2012 se alcanzaron los 12 millones y en 2013 se superó los 14 millones. Se espera que en el periodo 2012 a 2022 crezca a un tasa media del 5,3% anual. En Dubai, se espera alcanzar los 20 millones de visitantes durante la celebración de la EXPO en 2020.

En cinco de los siete emiratos hay un aeropuerto internacional y algunos, como Abu Dhabi y Dubai cuentan con dos (Abu Dhabi y Al-Ain -segunda ciudad más importante del Emirato de Abu Dhabi-).

El mayor de todos es, sin duda, el Aeropuerto Internacional de Dubai. Con una capacidad de 75 millones de pasajeros, se sitúa como el primer aeropuerto más transitado del mundo en términos de pasajeros internacionales. Dubai cuenta además con otro aeropuerto Al Maktoum International que comenzó a operar para el tráfico de mercancías en 2010 y en 2013 abrió sus puertas al tráfico de pasajeros. Se espera que se convierta en el mayor aeropuerto del mundo con una capacidad para 160 millones de pasajeros y 12 millones de toneladas de mercancías al año.

Por su parte, Abu Dhabi está llevando a cabo también una importante ampliación en su aeropuerto internacional. Está invirtiendo 25.000 millones de dirhams (5.555 M EUR aprox.) para mejorar la infraestructura aeroportuaria. Actualmente tiene una capacidad de 12,5 millones de pasajeros al año y cuenta con más de 40 líneas operando en sus instalaciones. Se está construyendo un complejo terminal satélite (Midfield Terminal Complex) que incrementará la capacidad total del aeropuerto a 47 millones de pasajeros al año.

Las principales compañías aéreas del país son: Emirates Airlines y su línea de low cost FlyDubai que opera en Dubai, Etihad en Abu Dhabi y Air Arabia en Sharjah. Todas ellas, están llevando a cabo amplios planes de expansión. Emirates Airlines que ya vuela a más de 120 destinos, opera dos vuelos directos y diarios Dubai-Madrid y otro Dubai-Barcelona operado en A380. Etihad empezará también a operar un vuelo Abu Dhabi-Madrid en colaboración con Air Europa.

3 ESTABLECERSE EN EL PAÍS

3.1 CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO

Pese a su reducida extensión (similar al tamaño de Andalucía) y su escasa población, el mercado de EAU es la segunda economía del Golfo, por el tamaño de su PIB. El tejido empresarial se compone principalmente de empresas relacionadas con el

sector público y/o las familias gobernantes. Es un mercado muy marquista y competitivo dónde el precio y la calidad son factores clave.

La renta per cápita estimada para el año 2013 en EAU es de 54.882\$ (según el Economist Intelligence Unit), aumentando ligeramente con respecto a los datos de 2012 (54.665\$)

3.2 CANALES DE DISTRIBUCIÓN. ESTRUCTURA Y MARCO LEGAL DE 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. Resultado de ello, los distribuidores precisan de una licencia de importación.

A pesar de que se respetan los márgenes comerciales que corresponden a cada una de estas figuras, es normal que la misma empresa importadora, sea a la vez propietaria de una red más o menos amplia de puntos de venta a lo largo de todo el país.

Algunas de las causas que pueden explicar esta situación se pueden encontrar en el hecho de que 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 emiratí. Todo esto ha permitido a los grupos empresariales dedicados a la distribución minorista, asumir de manera fácil las funciones de otra manera correspondientes a los importadores y mayoristas.

Esta concentración del canal de distribución, en una figura única, es especialmente visible en determinados sectores relacionados con los bienes de consumo donde además el modelo de franquicia está ampliamente extendido.

Se encuentran excepciones comunes a esta canal corto en sectores como la distribución alimentaria, donde la diversidad de clientes finales y puntos de venta ha permitido la creación de canales de distribución donde distribuidores y mayoristas aportan valor añadido a sus clientes finales.

En el sector alimentario destaca el crecimiento de las grandes superficies, supermercados e hipermercados, que están ganando cuota de mercado 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

En sectores industriales, donde los clientes finales, tanto privados como públicos valoran las especificaciones técnicas por encima del 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. Estos distribuidores asumen como contrapartida de la venta, la importación y entrega al cliente final.

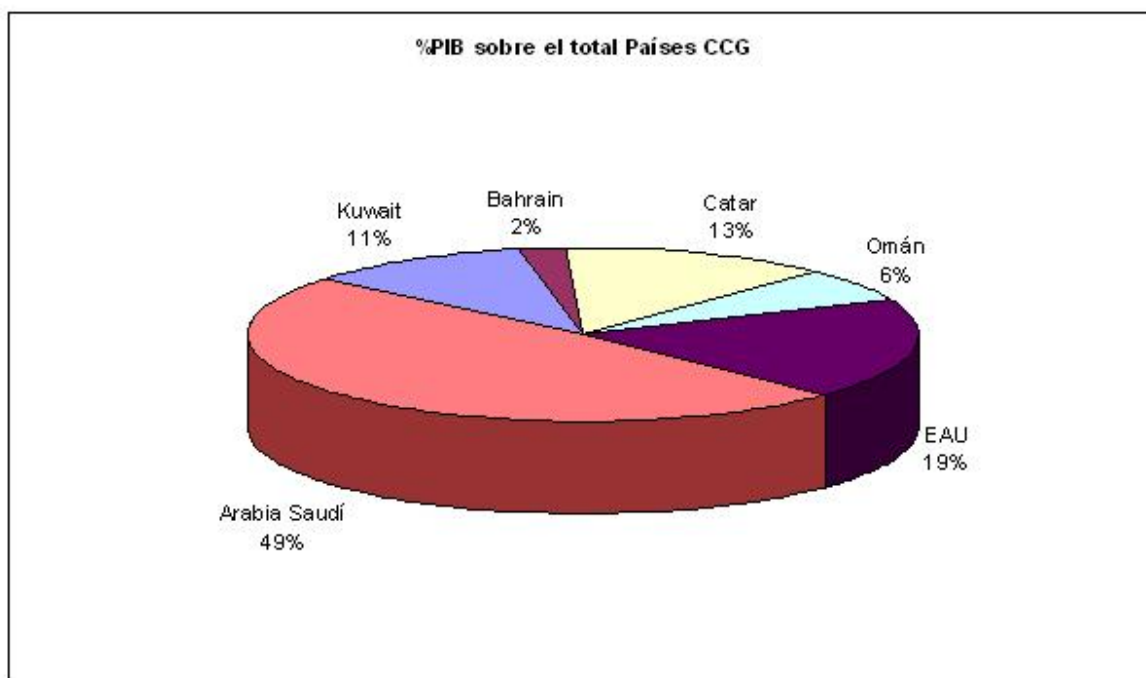
En general estas oficinas de representación suelen tener su importancia en todos los sectores, pero especialmente en aquellos donde se requiere un soporte directo por parte del fabricante ya sea técnico, comercial o de marketing. Su existencia se ha visto muy favorecida por el desarrollo de las Zonas Francas, donde empresas extranjeras pueden establecerse sin necesidad de socio local, ni de agente de servicios.

3.3 IMPORTANCIA ECONÓMICA 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: agosto 2014)

3.4 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 a principios de 2008. El año 2012 se cerró con una tasa de crecimiento del PIB del 4,4%, 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 mantenga en los próximos años, con unos crecimientos del 4,5% y del 4,4% 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 24% al PIB registrado en 2013, porcentaje expuesto a variaciones según el precio del barril de crudo, que actualmente ronda los 102\$.

3.5 OPORTUNIDADES DE NEGOCIO

Si durante el periodo de fuerte expansión del sector de la construcción, los productos más demandados fueron maquinaria, materiales de construcción y accesorios, actualmente la demanda se concentra en material y equipo eléctrico, bienes de equipo para el sector de hidrocarburos, medioambiente, agua, energía, así como equipamiento hospitalario y tecnologías de la información. En cuanto al sector alimentación, la principal demanda de producto español son los *snacks*, el aceite de oliva, las aceitunas, los dulces y bollería industrial, las conservas de hortalizas y en menor medida el vino. Dentro de los servicios hay que destacar los de ingeniería, consultoría especializada (turismo, gestión sanitaria), arquitectura e interiorismo.

Los sectores que están registrando mayor crecimiento son el de infraestructuras y obra civil (aeropuertos, metro, autopistas y particularmente el sector ferroviario en Abu Dhabi etc.), energéticos (energías renovables, generación y distribución de la red eléctrica), medioambiente (agua y residuos), restauración (construcción y gestión de nuevos hoteles), construcción (proyectos inmobiliarios y turísticos en Abu Dhabi principalmente).

La logística, el sector aeronáutico y el sector sanitario también tienen un peso importante en EAU. Hay que señalar que los principales proyectos de infraestructuras y construcción se están llevando a cabo en el Emirato de Abu Dhabi, si bien con la asignación de la EXPO 2020 a Dubai, ya se han empezado a retomar importantes proyectos de infraestructuras y de construcción.

Los sectores que están registrando mayor crecimiento son el de infraestructuras y obra civil (aeropuertos, metro, autopistas y particularmente el sector ferroviario en Abu Dhabi etc.), energéticos (energías renovables, generación y distribución de la red eléctrica), medioambiente (agua y residuos), restauración (construcción y gestión de nuevos hoteles), construcción (proyectos inmobiliarios y turísticos en Abu Dhabi principalmente).

La logística, el sector aeronáutico y el sector sanitario también tienen un peso importante en EAU. Hay que señalar que los principales proyectos de infraestructuras y construcción se están llevando a cabo en el Emirato de Abu Dhabi, si bien con la asignación de la EXPO 2020 a Dubai, ya se han empezado a retomar importantes proyectos de infraestructuras y de construcción.

4 IMPORTACIÓN (RÉGIMEN DE COMERCIO EXTERIOR)

4.1 TRAMITACIÓN DE LAS IMPORTACIONES

Sólo las empresas registradas dentro del territorio de EAU^[1], sin incluir zonas francas, y que cuenten con una licencia comercial ("trading licence") o industrial, pueden obtener un código de importación, que será el que permite cumplir con las

formalidades aduaneras exigidas, sin tener que acudir a un "agente de aduanas".

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 y una remesa documentaria básica.

Los trámites aduaneros se han ido agilizando y automatizando (e-customs), pudiendo los importadores registrarse en el sistema de despacho electrónico, lo que está permitiendo acortar el tiempo medio de estos trámites.

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.

[1] Las empresas registradas en EAU pueden ser 100% emiratis o empresa mixta de mayoría local, con un mínimo del 51% local, 49% extranjero.

4.2 ARANCELES Y RÉGIMENES ECONÓMICOS ADUANEROS

El 1 de enero 2003, EAU junto con otros cinco países del Golfo, formaron el Consejo de Cooperación del Golfo, **CCG** (Arabia Saudita, Bahrain, Qatar, Kuwait, Omán y EAU) con la intención de unificar su arancel exterior aplicable a terceros. Esta Unión Aduanera ha tenido como primer objetivo establecer un Mercado Común (2008) y con una divisa común; aunque inicialmente no hay fecha y EAU ha optado por no unirse.

El CCG como **Unión Aduanera**, estableció **un arancel del 5%** sobre casi todos los productos que se importan. Como excepción a ese 5%, algunos productos tales como alcohol, (50%), tabaco (100%) pagan aranceles más altos.

Existen una serie de **productos exentos** en consideración de su naturaleza e importancia. Entre éstos, figuran los animales vivos, las verduras frescas, las frutas, las medicinas, los libros y mercancías tales como arroz, azúcar, y té. La lista de exenciones puede ser consultada en: www.dxbcustoms.gov.ae/index frame.asp

También están exentas la materia prima y la maquinaria importada por entidades fabricantes con una Licencia Industrial emitida por el Ministerio de Industria y Finanzas.

La exención se aplica también a la maquinaria pesada y a los equipos que entran en el país para proyectos de construcción o de investigación y alta tecnología. Sin embargo, su admisión temporal es concedida siempre por seis meses renovable por periodos similares sin exceder tres años, a menos que el proyecto requiera un periodo más largo. Se requiere una garantía bancaria o deposito en efectivo equivalente al arancel que seria aplicable, junto con una copia del contrato del proyecto.

Otras partidas sobre las que existen exenciones son las siguientes:

- Importaciones de misiones diplomáticas en base de reciprocidad e Instituciones de Caridad.
- Importaciones militares para las fuerzas armadas
- Efectos personales y de hogar de extranjeros que vienen a residir en el país, así como los que están en posesión de pasajeros sin naturaleza comercial.

Dado que se trata de una Unión Aduanera, los productos que entran en un país pueden moverse libremente sin arancel a otro país del CCG, aunque pueden estar sujetos a algún arancel protector establecido ocasionalmente para proteger una mercancía específica.

Aunque se trata de una Unión Aduanera algunos países mantienen su propia política arancelaria o comercial y negocian bilateralmente acuerdos con otras terceras partes.

Los productos importados o almacenados en las Free Zones (Zonas Francas) están exentos de derechos de arancelarios, derechos que se devengarán y pagarán sólo si las mercancías se dirigen al mercado de EAU.

No hay aranceles a la exportación, pero hay que presentar en Aduana la factura original y la declaración de exportación.

Hay algunas mercancías restringidas en su importación que requieren un permiso previo: armas y municiones, alcohol y licores, productos farmacéuticos, fertilizantes, químicos y semillas, publicaciones y cintas de video, etc.

No obstante, las barreras no arancelarias siguen dificultando el comercio entre los seis países miembros del Consejo de Cooperación del Golfo (CCG). Siguen existiendo problemas con la doble imposición de aranceles o con "certificados de origen innecesarios". También se han captado diferencias en los estándares aplicados a cada producto en los distintos países del CCG.

4.3 NORMAS Y REQUISITOS TÉCNICOS

En principio, EAU no cuenta con una extensa reglamentación técnica, y se aceptan los certificados técnicos emitidos por las autoridades competentes del país de origen de las exportaciones, que deben traducirse al inglés o/y al árabe.

Los laboratorios de las respectivas municipalidades realizan análisis y pruebas de producto 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.

Hay obligación de contar con una certificación técnica previa en el caso de los automóviles, calderas y calentadores y ciertos equipamientos eléctricos.

En el caso de las medicinas, los importadores están obligados a su registro en el Ministerio de Sanidad aportando la documentación técnica que facilite el fabricante.

Por lo que respecta a los alimentos envasados, todos los envases y paquetes deben contar con la información al consumidor en lengua árabe y una caducidad mayor de 6 meses.

Desde principios de 2014, se ha levantado la prohibición para exportar carne de vacuno y sus elaboraciones procedentes de España. La prohibición fue impuesta en 2001 por los casos de Encefalopatía Espongiforme Bovina más conocida como la enfermedad de las "vacas locas".

Una de las barreras más importante para los alimentos (carne principalmente) es la necesidad de contar con certificado Halal^[1], que aseguren que el alimento ha sido procesado siguiendo los preceptos recogidos en el Corán.

[1] En España los centros certificadores Halal reconocidos por el Consejo General de Municipalidades, órgano competente son :

- El Instituto Halal de Córdoba; <http://www.institutohalal.com/>
- Centro Cultural Islámico de Madrid: <http://www.ccislamico.com/home2.html> (este centro aun teniendo el permiso no se dedica a certificar, por lo que existe, de facto, una situación de monopolio en la certificación Halal aceptada en EAU)

4.4 REGULACIÓN DE COBROS Y PAGOS AL EXTERIOR

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 moneda importante. El Banco Central de EAU cuenta con disposiciones normativas sobre represión de blanqueo de capitales.

En cuanto a la capacidad para ser titular de cuentas, sólo los nacionales emiratíes 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 productos; las más importantes consisten en que sólo se puede abrir póliza de crédito en cuenta corriente, así como proceder a libramientos de cheques.

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 cheques al portador.

4.5 CONTRATACIÓN PÚBLICA

La normativa federal de condiciones de compras, ofertas y contratos, está recogida en la Ley Financiera Nº16 de 1975 (Ley de Ofertas Públicas-The Public Tenders Law) y regula las licitaciones para las ofertas del sector público en Emiratos Árabes Unidos.

Existen tres excepciones a la aplicación de esta ley:

- Esta ley no es de aplicación en las ofertas de compras y contratos públicos emitidos por el ministerio de defensa. Estas se regulan en el Decreto Nº12 de 1986.
- **La Ley de Ofertas Públicas** hace referencia **al suministro del gobierno federal** a nivel nacional y **no al de los gobiernos de cada emirato** a nivel individual. Por ejemplo, Abu Dhabi cuenta con su propio sistema de suministro, que requiere a los proveedores que tengan agentes comerciales o empresas locales registradas en el municipio de Abu Dhabi.
- En ciertos casos en los que los bienes o servicios son muy especializados o no son fáciles de conseguir, los diferentes organismos públicos solicitan ofertas directamente a los fabricantes y productores más relevantes. Estas son licitaciones por invitación, ("tender cerrado"), haciendo saber datos del proyecto a empresas multinacionales presentes en E.A.U. durante varios años y con experiencia acumulada.

Las empresas extranjeras que deseen licitar en los Emiratos Árabes Unidos podrán hacerlo mediante el establecimiento permanente en los EAU o mediante la participación del agente comercial o agente de servicios con el que la empresa tenga una relación contractual. El participante, en cualquier caso, debe tener una licencia válida concedida por el Departamento de Desarrollo Económico correspondiente, y ser miembro de la Cámara de Comercio de Dubai/Abu Dhabi.

La presentación a un concurso federal requiere la presentación de un bid-bond en la forma de garantía bancaria incondicional por un 5% del valor de su oferta.

Los contratistas en la región del Golfo están forzados a soportar el riesgo del incremento de precios de los materiales. Muchos contratistas internacionales asumen que frente a un contrato que se ha convertido en económicamente inviable, pueden

apoyarse en la doctrina legal de la imposibilidad y la fuerza mayor como razones legales suficientes para excusarse de terminar un trabajo, pero los tribunales aquí suelen insistir en la obligatoriedad de ejecutar completamente el trabajo contratado.

Durante los últimos años debido a las altas tasas de inflación, ha sido frecuente introducir una **cláusula de rapidez** en la finalización de las obras (fast tracking), ya que de esta forma la rentabilidad del proyecto se comienza a generar antes y el riesgo de escalada de precios en los materiales se minimiza.

Los contratistas, en estos casos deben de estar preparados para considerar la carga administrativa que esta condición puede suponer para su organización, especialmente si son nuevos en este mercado.

5 INVERSIONES EXTRANJERAS / INCENTIVOS A LA INVERSIÓN

5.1 MARCO LEGAL

El régimen jurídico relativo a la inversión extranjera es muy restrictivo si se compara con los estándares de la Organización Mundial del Comercio.

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. 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 a nivel de cada Emirato [\[1\]](#).

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 8, de 1984 y sus modificaciones). De acuerdo con esta ley (artículo 22), 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 emiratís (agricultura, pesca, transporte, servicios de agencias de viaje, etc). 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.

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). Esta Ley 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 "sponsor" (patrocinador) 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 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- (Ley 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; 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.

[1] En Abu Dhabi, la autoridad encargada de la inversión extranjera es el Departamento de Desarrollo económico: <http://www.adeconomy.ae/English/Pages/home.aspx>. En Dubai, el organismo responsable de la inversión extranjera es Dubai FDI, que forma parte del Departamento de Desarrollo Económico: <http://www.dubaifdi.gov.ae/en/AboutUs/Pages/default.aspx>

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 el 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 Dhabi, 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 pudiesen 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.

5.2 REPATRIACIÓN DE CAPITAL/CONTROL DE CAMBIOS

En EAU no existen mecanismos de control de cambios, y se disfruta de una libre circulación de capitales para transacciones corrientes.

Si se exceptúan los procedimientos de control y prevención de blanqueo de capitales a los que están obligadas las entidades de crédito. No existen otros procedimientos de control de las transacciones exteriores.

En cuanto a la repatriación del capital, ésta se puede efectuar en todos los supuestos:

- Transferencias de saldos de cuentas de ahorro/corrientes y depósitos (incluidos intereses).
- Transferencias de importes procedentes de venta y liquidación de valores.
- Transferencias de importes procedentes de liquidación de activos de sociedades.
- Transferencias de rentas del trabajo o por actividades profesionales.
- Pagos mediante libramientos de cheques.

5.3 INCENTIVOS A LA INVERSIÓN

El Gobierno de EAU ha conseguido atraer capital extranjero mediante dos instrumentos fundamentales: a) Un régimen de zonas de libre comercio que permiten que la propiedad de las empresas establecidas en una zona franca pueda estar al 100% en manos de extranjeros, y b) un atractivo sistema fiscal para las empresas.

Las zonas francas ofrecen claros incentivos a la inversión extranjera, además de la propiedad al 100%, que señalamos a continuación:

- Las empresas ubicadas en zona franca no requieren de agente local o "sponsor"
- La repatriación de capitales no está sujeta a ningún tipo de gravamen.
- No hay impuestos
- Las mercancías se importan a la zona franca libres de derechos y se pueden transportar de una zona franca a otra sin pagar impuestos (en régimen de franquita arancelaria)
- Facilidades para la implantación (gestión de la obtención de licencias o contratar trabajadores)

En la actualidad, dada la diversidad de zonas francas existentes se ha producido una especialización sectorial entre ellas. Así, dependiendo de la especialización, cada zona trata de ofrecer ventajas que las hagan más atractivas que a sus competidoras (compiten en atracción de empresas). Entre los diferentes incentivos que ofrecen, destaca el suministro de energía a bajo coste.

Además, 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. Cada emirato establece impuestos sobre los concesionarios de explotaciones petrolíferas. Sin embargo, en los últimos años han ido apareciendo distintos impuestos indirectos y tasas.

El sistema impositivo contempla un tramo federal y otro a nivel de emirato.

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.

Asimismo, hay que señalar que en Dubai y en otros emiratos se han establecido impuestos sobre determinados bienes y servicios (por ejemplo venta de bebidas alcohólicas, facturas de hoteles y restaurantes y alquileres de viviendas).

Por último, hay que mencionar la combinación de factores como la facilidad para establecer empresas, unas excelentes infraestructuras (viarias, portuarias y aeroportuarias) o unos laxos trámites para trabajadores expatriados, que han convertido a EAU en convierte uno de los lugares más atractivos de establecimiento para la inversión extranjera.

5.4 ESTABLECIMIENTO DE EMPRESAS

5.4.1 REPRESENTACIÓN Y AGENCIA

Contrato de agencia o distribución

Un agente comercial, es una persona física o jurídica que lleva a cabo funciones de promoción y negociación de contratos en nombre del comerciante exportador. Esta definición que puede parecer obvia en cualquier país europeo, no lo es tanto en EAU, ya que según la legislación local, por agencia comercial se entiende "representación para la distribución, venta o promoción de un producto o servicio a cambio de una comisión o beneficio" equiparando, por tanto, los términos agente y distribuidor a efectos jurídicos.

Siempre es recomendable contar con asesoramiento legal a la hora de la elección de un determinado agente, y la firma del correspondiente contrato de agencia, ya que cada una de las cláusulas del mismo son determinantes, y es al contrato y sus cláusulas a las que se recurrirá en caso de que surjan problemas.

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

-

-

-

-

El contrato de Agencia Registrada

El contrato de agencia registrada se rige bajo la *Trade Agency Law* (Federal Act nº 18 de 1981 modificado posteriormente por el Federal Act Nº 14 de 1998, la Federal Law nº 13 de 2006 y la Federal Law No. 2 de 2010). Esta ley beneficia claramente a la empresa local, además cabe destacar que las reformas de la ley que han ido surgiendo con el paso del tiempo no han hecho más que proteger cada vez más y más al agente respecto al principal .

El agente comercial debe ser un nacional de EAU, o una empresa 100% propiedad de nacionales de EAU. A su vez, deben inscribirse en el Registro de Agencias Comerciales del Ministerio de Economía y Comercio.

La ley no distingue entre agente comercial y distribuidor, de forma que en cuanto haya un contrato firmado y registrado, ambos conceptos son equivalentes.

El contrato de agencia debe incluir los productos y territorios que serán cubiertos por el contrato, e implica la exclusividad del agente con los mismos. Debe estar firmado por ambas partes, y hacerse público ante notario, para posteriormente ser traducido al árabe por uno de los traductores con licencia en EAU.

Aspectos importantes:

- **Exclusividad:** Fundamental en este contrato, el Ministerio no aprobará un contrato en el que se pacte no-exclusividad, y la dará por supuesta en caso de que no se haga mención a ella en el contrato. Con carácter general las partes pueden pactar lo que quieran en este acuerdo, pero el Ministerio de Economía y Comercio sólo garantizará la protección (exclusividad) a 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.
- Es claro que esta exclusividad afecta al proveedor extranjero y no a la empresa local, aunque la ley aceptará 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.
- **Limitación territorial:** El Ministerio 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 no es posible terminar un contrato de agencia sin la correspondiente aprobación del agente, excepto por mutuo acuerdo o motivos declarados como válidos por los Tribunales o el Comité de Agencias Comerciales del Ministerio de Economía y Comercio. De hacerlo sin un motivo justificado, y no renovar el contrato, cabría una compensación al agente, por lo que se hace fundamental y decisiva la correcta elección inicial del agente comercial para evitar futuros problemas.

No se podrá registrar un nuevo contrato con otro agente hasta que la disolución del anterior haya sido aceptada por las autoridades. Los motivos que son justificables serían:

- 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.

Todo esto no hace sino reflejar 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,

posibles economías de escala, etc.

En el caso de las agencias comerciales registradas, la legislación tiende a proteger al agente, que siempre encuentra alegación para exigir una indemnización cuando el representado quiere finalizar el contrato de agencia.

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 al implicar únicamente al *Ministry of Economy and Commerce* a parte de las autoridades competentes encargadas de la validación del contrato en el país de origen (la embajada de EAU en Madrid deberá notarizar este contrato). Por esta razón no existe conflicto a la hora de determinar el ámbito territorial de aplicación del contrato que por otro lado está pactado en el mismo.

Una vez obtenida la aprobación del Contrato por el Ministerio de Economía y Comercio se procederá a incluir este contrato en el registro comercial de la Cámara de Comercio e Industria.

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 explica a continuación.

El contrato de Agencia No Registrado

Las agencias comerciales no registradas no están sujetas a la Ley de Agencia, sino que quedan sujetas al Código de Comercio y al Código Civil, por lo que al ser reconocida como contratos comerciales válidos, las partes estarán sujetas a las condiciones que hayan acordado, es decir, sujetas a la Ley de Contratos.

Estas fuentes legales son en general más permisivas y permiten al exportador extranjero un mayor margen de actuación. Las principales ventajas frente a la fórmula de Agencia Comercial registrada son:

- 1.- No imponen ser nacional de EAU para poder ser agente, aunque si será necesaria una licencia para comerciar 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 agencias comerciales registradas).
- 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 del *Commercial Code*, el contrato caducará cuando se cumplan las condiciones que hayan sido pactadas entre las partes, o cuando ocurra la muerte o cese de actividad de alguna de ellas, siempre que no surjan intereses de terceras partes que puedan verse perjudicadas por esta cancelación

Hay tres tipos de agencias comerciales que pueden ser creadas según el Código de Comercio: agencias de contrato, agencias a comisión y representaciones comerciales. Además de regular cada uno de los tipos, el código de comercio 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 Ley de Agencias, 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 muy habitual, a la firma de un contrato "formal" de agencia, son los acuerdos verbales, en los que toda la operativa es de palabra. En este tipo de acuerdos la confianza y la fidelidad entre las partes juegan un papel fundamental. Normalmente los agentes exigen un compromiso de exclusividad por parte del principal. Después de trabajar para hacerse con una cartera de clientes no quisieran encontrarse con que hay otras empresas vendiendo el mismo producto con la misma marca. Esta competencia no sería beneficiosa ni para el agente ni para el principal, que podría ver expulsado el producto a un segmento de mercado inferior a causa de rebajas en el precio.

Lo más aconsejable para una empresa que desea exportar a este país es, efectivamente, empezar a trabajar simplemente dando su palabra ("agencia de hecho"). Dado el alto grado de competencia existente, el exportador tiene interés en respetar su palabra. De no hacerlo, el agente no tendría muchas dificultades en encontrar otro suministrador. Por otro lado, de no resultar satisfactoria la colaboración, el exportador es libre para buscar a otro distribuidor.

Las comisiones que se pagan a los agentes suelen oscilar entre el 5% y el 10%, pero en todo caso este porcentaje debería fijarse claramente en el contrato. Algunos agentes cargan también una pequeña cuota periódica para cubrir ciertos gastos de gestión (llamadas de teléfono, fax...).

Recomendaciones a la hora de firmar un contrato de agencia

De la lectura de lo anterior se desprende que el principal puede tener 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) encontramos requerimientos tales la firma de un contrato de agencia registrada (a menos que la empresa ya esté implantada físicamente).

En el caso de que no existan estas razones comerciales, si se quiere evitar el registro del contrato será de utilidad incluir cláusulas que hagan que este contrato no sea aceptado por el Ministerio de Economía y Comercio, como por ejemplo:

- Reservarse el derecho de nombrar agentes comerciales dentro del territorio ya concedido.
- Mencionar que el agente no tendrá derecho a comisiones fruto de las ventas que el principal realice directamente en el territorio bajo la agencia.
- Mencionar que el contrato podrá resolverse mediante notificación previa.
- Finalmente mencionar expresamente que el agente no ha sido nombrado como agente comercial bajo la ley de agencias comerciales Nº 18 /1981 modificada por la ley 14/1988.

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

- Una vez que se ha decidido designar a un agente en la zona, y antes de firmar un contrato, es de vital importancia emplear el tiempo y el esfuerzo necesario en elegir una empresa con capacidad para realizar esta función.
- En países como EAU donde el sistema jurídico aplicable no está claramente definido y donde existe por otro lado un claro favoritismo hacia las empresas locales, el nombramiento de un agente se convierte en una cuestión donde priman los aspectos comerciales sobre los legales.
- Mantener una relación comercial fluida con el agente evita muchos problemas de difícil solución a posteriori. Por lo tanto **la elección del agente es clave**, para ello la empresa extranjera deberá obtener los datos necesarios y realizar las visitas necesarias que le permitan determinar si el agente tiene la capacidad para cumplir los objetivos que esta se haya propuesto.
- Establecer en el contrato un periodo de duración del contrato inicial corto (este siempre se podrá ampliar). Este será un periodo de prueba que permitirá evaluar las capacidades del agente. Llegada la fecha límite del contrato si se desea rescindir contra la voluntad del agente es posible que este tenga derecho a una compensación lo que casos será preferible a la pérdida de negocios potenciales que un mal agente puede ocasionar.
- 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 inicial.
- Siempre es útil establecer las causas que pueden dar lugar a la terminación del contrato, 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 limitar su responsabilidad lo máximo posible sobre entregas defectuosas, etc.
- 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 inspeccionar 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 al menos dos agentes, Uno para el emirato de Abu Dhabi, y otro para el resto. Dependiendo de cada caso particular, puede ser también de utilidad diferenciar los emiratos del siguiente modo:

- Abu Dhabi
- Dubai
- Sharjah y resto de emiratos

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

5.4.2 TIPOS DE SOCIEDADES. FORMALIDADES DE CONSTITUCIÓN.

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 largo y complicado 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 del socio local con un mínimo del 51% (excepto Sucursal u Oficina de Representación). Plazo aproximado de 1 - 3 meses por término medio

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 aproximado de 15 días.

Establecimiento fuera de zona franca

Una vez en inversor ha tomado la decisión de instalarse en Emiratos, (bajo las opciones B, C, D o E anteriormente mencionadas) el primer paso es detectar qué actividades pretende desarrollar su empresa en el país, localizándolas dentro de la Clasificación Standard de Actividades (*Standard Classification of Economic Activities*) que publican los Departamentos de Desarrollo Económico (encargados de otorgar las licencias) junto con las Cámaras de Comercio de los Emiratos que corresponda. El inversor deberá escoger una de las categorías de negocio o "*business categories*" de las aproximadamente quince 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.

El siguiente paso será escoger la estructura corporativa más adecuada para su negocio (Entidad local, 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 dado que la elección conlleva una serie de restricciones en ciertos aspectos, diferentes grados de responsabilidad, etc. Se recomienda que la empresa contacte con profesionales en esta materia dado que cometer un error en este punto puede ser determinante para el futuro de la empresa.

Una vez completados estos pasos, el inversor debe deberá ponerse en contacto con el Departamento de Desarrollo Económico (DED) del Emirato correspondiente para comenzar el proceso burocrático. Un aspecto a tener en cuenta son las ligeras diferencias en cuanto a tasas y documentación requerida dependiendo del emirato en el que vaya a instalarse la empresa. Las página 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 <http://ded.abudhabi.ae> para Abu Dhabi).

Los pasos genéricos para establecer una sociedad en Emiratos son los siguientes (habrá ligeras variaciones dependiendo de la estructura corporativa escogida):

1. Obtención de la Aprobación Inicial
2. Registro del "Trade name" o nombre social
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
8. Registro en la Cámara de Comercio del Emirato correspondiente

A. Obtención de la Aprobación Inicial

Se obtiene a través del DED (*Department of Economic Development*), y certifica que la actividad ha sido inicialmente aprobada por el mismo. 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 incorporación o certificado de "good standing".
 - 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.

Los documentos a presentar del punto 3 deberán estar:

- Notarizados en el país de origen
- 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 de este trámite aproximadamente de 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. Dado que parte de la tasa pagada anteriormente para obtener la aprobación inicial cubre la reserva del "Trade Name", no tendremos que abonar ninguna cantidad adicional siempre y cuando el nombre escogido esté dentro de la clasificación "Standard Arabic Business Name". En el caso de escoger un nombre extranjero o un nombre que haga referencia a una zona geográfica habría que pagar una tasa adicional que oscilaría entre los 1000 AED y los 2000 AED.

El nombre escogido debe respetar los valores y tradiciones islámicas, de lo contrario la solicitud de registro será rechazada.

Este paso también se realiza a través del DED del emirato correspondiente

C. Aprobación 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. Algunas de estas actividades son:

- Proyectos Industriales – Ministry of Finance and Industry
- Consultoras de Ingeniería – Municipality Authority del Emirato correspondiente.
- Firmas legales – Ruler´s Court del Emirato Correspondiente
- Banca y Servicios Financieros – Banco Central de UAE
- Contratación de personal – Ministry of Labour and Social Affairs
- Transporte marítimo – Freight Forwarding and Cargo Clearing.
- Seguros – Ministry of Economy
- Medios de Comunicación – Ministry of Information.

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 recomendamos seguir los siguientes pasos:

1. Solicitar al arrendador de la parcela potencial donde se pretenda desarrollar el negocio el número de identificación o "ID number" asociado a ella.
2. Realizar una consulta al "Planning Department" de la Municipalidad

correspondiente. Cada *ID number* tiene asociado una serie de códigos con las actividades permitidas (Códigos según la "*Standard Classification Economic Activities*").

3. Solicitar al *Planning Department* una "pre aprobación" para el sitio propuesto para que no haya sorpresas de última hora.
4. Solicitar aprobación por parte de *Civil Defence*. Únicamente requerido en determinados casos en los que actividades 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 lease con total seguridad.

E. Escritura de constitución de la sociedad (Memorandum of Association)

En el caso de formalizar una LLC es estrictamente necesario 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 de varios miles de Dirhams 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.

F. Obtener un PO Box y línea telefónica

Dadas las peculiaridades que presenta este país, aunque no es obligatorio, es altamente recomendable llevar a cabo este paso, dado que en EAU no existe el servicio de entrega postal a direcciones residenciales ni comerciales. Este trámite se puede realizar en cualquier sucursal de *Emirates Post*. 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 bastante interesantes como la entrega de correo directamente a la oficina o la intermediación en el proceso de solicitud de los permisos de trabajo de los futuros empleados de la empresa.

Respecto a la línea telefónica, en la misma oficina del DED, durante el proceso de formalización de la empresa, hay una ventanilla donde el inversor puede darse de alta sin mayor complicación.

G. Aprobación Final y certificado de registro

Todos los anteriores documentos 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 notariada de las escrituras de formalización de la empresa (*Memorandum of Association*).
6. Copias del pasaporte de los accionistas y equipo directivo
7. Aprobaciones adicionales de otros Ministerios que pueda necesitar la empresa.

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

Las tasas que tiene que hacer frente la empresa durante todo el proceso son difíciles de calcular dado que dependen de una gran variedad de 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 es aproximadamente de 2000 AED al año.

Establecimiento en zona franca

La implantación en zona franca es mucho más sencilla y rápida que fuera de ella dado que todos los trámites los centraliza la propia zona franca. Básicamente, todo el proceso está orientado a facilitar la implantación al inversor reduciendo plazos y trámites, de manera que todo el proceso se puede llevar a cabo en aproximadamente 15 días.

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

- A. Selección del tipo de licencia
- B. Selección de la zona franca adecuada
- C. Selección de la estructura corporativa

Tipo de licencia

Las licencias que ofrecen las zonas francas son las siguientes:

1. **General Trading:** Permite importar, exportar, reexportar y almacenar todos los productos autorizados por la propia zona franca.

2. **Trading:** Permite importar, exportar, reexportar y almacenar productos específicos y relacionados entre sí. Las actividades están clasificadas por grupos y normalmente se puede escoger entre 7 y 12 actividades dentro del mismo grupo.
3. **Industrial:** Permite importar materias primas, llevar a cabo el proceso de producción y exportar a cualquier país.
4. **Servicios:** Llevar a cabo servicios específicos. En algunos casos es necesario que ya exista una empresa matriz localizada en Emiratos con licencia válida para el mismo servicio emitida por el DED o Municipalidad del emirato correspondiente.
5. **Industrial national** (muy pocas zonas la ofrecen): Requisitos: capital 51% GCC y el valor añadido de la producción zona franca debe ser alto. Bajo este tipo de licencia la empresa tendría el mismo status que una empresa local fuera de la zona franca (dentro de EAU).

Selección de la zona franca adecuada:

En EAU existen cerca de 30 zonas francas la mayoría de ellas especializadas sectorialmente, por lo que la selección adecuada dependerá en gran medida del tipo de actividad que vaya a desarrollar la empresa (Trading, desarrollo de software, comercio electrónico, automoción, industria pesada o ligera, publicidad, etc) así como de la infraestructura requerida (almacenes, accesos a puerto y aeropuerto, etc). En los anexos se adjunta un listado con las principales zonas francas de EAU clasificadas por emirato y actividad.

El listado de zonas francas existentes es el siguiente:

Abu Dhabi

ICAD I , II, III, IV y V	Masdar city
Importaciones-exportaciones	Energías renovables
Manufacturación	I+D
Procesamiento	Centros Académicos
Montaje	
Embalaje	
Distribución	
Almacenamiento	
Abu Dhabi Airport Free Zone	Al Ain Industrial City (I & II).
No especializada*	No especializada*

Dubai

Jebel Ali Free Zone	Dubai Airport Free Zone
No especializada*	No especializada*
Dubai Healthcare City	Dubai Biotechnology and Research Park

Hospitales, clínicas	Investigación biotecnológica
Centros de educación y formación sanitaria	Centros de educación y formación sanitaria
Comercio de materiales y equipamiento médico	Industria biotecnológica
Dubai Media City / Dubai Internet City	Dubai International Financial Centre
Retransmisiones radiotelevisivas	Servicios financieros y bancarios
Producción de medios de comunicación	Mercado de capitales
Publicidad, relaciones públicas	Gestión de activos y registro de fondos
Música	Reaseguros
Industria editorial	Servicios financieros islámicos
Consultoría de marketing	Operaciones de "back office"
Medios de comunicación en Internet	
Post-producción	
Investigación de mercado	
Dubai Metals and Commodities Centre	Dubai Maritime City
Operaciones bursátiles y correduría de metales y piedras preciosas y productos finalizados	Servicios marítimos
Cortado y pulido de gemas	Gestión de servicios marítimos
Laboratorios de gemas	Marketing y publicidad de productos marítimos
Investigación de gemas	Centros de Investigación y educación marítima
Centros de entrenamiento y formación en relación con metales y piedras preciosas	Diseño y fabricación de barcos
Dubai Aid City	Dubai Cars and Automotive Zone
Ayuda humanitaria	Comercio de automóviles
ONGs	
Heavy Equipment and Trucks Free Zone	Dubai Carpet Free Zone
Re-exportación de equipamiento pesado	Producción y comercio de alfombras
Dubai Auto Parts City	Dubai Flower Centre
Re- exp. de componentes de automoción	Almacenamiento, tránsito y envío de flores
Dubai Textile City	International Media Production Zone
Comercio de textiles	Edic y pub de trabajos musicales y cinematográficos
	Retransmisión televisiva y radiofónica

Gold and Diamond Park	Dubai Silicon Oasis
Comercio de oro y diamantes	Micro-electrónica y opto-electrónica
Diseño, manufactura y artesanía de joyas	Manufactura de semiconductores
Venta minorista de joyería y gemas	Manufactura de sistemas electrónicos
	Sistemas de prueba de productos electrónicos
Dubai Energy and Environment Park (Enpark)	Dubai Knowledge Village
Energías renovables	Institutos, academias y universidades internacionales
Construcción ecológica	Servicios académicos
Desarrollo sostenible	Centros de dirección y gestión empresarial
	Centros de formación profesional
	Servicios de e-learning
	Centros de I+D

Sharjah

Sharjah Airport Free Zone	Hamriyah Free Zone
No especializada*	No especializada*

Fujairah

Fujairah Free Zone
No especializada*

Ras Al Khaima

Ras al Khaima Free Trade Zone
Importaciones-exportaciones
Manufacturación
Procesamiento
Embalaje
Distribución
Almacenamiento
Logística
Provisión de servicios

Umm Al Quwain

Ahmed Bin Rashid Free Zone
Manufacturas
Comercio
Consultoría

Ajman

Ajman Free Zone
No especializada*

Estructura corporativa

Dependiendo de la zona franca escogida, los requerimientos pueden variar ligeramente pero la documentación a entregar es básicamente la misma.

Free Zone Company (FZCO):

2-5 socios

Capital mínimo 500.000 – 1.000.000 de euros

Los requerimientos son distintos si los accionistas son personas físicas o jurídicas.

a) Persona física:

1. *Curriculum Vitae* y copia de pasaporte de los socios, representante legal y equipo directivo.
2. Copia de las firmas del representante legal y equipo directivo
3. Copia del pasaporte del Representante legal
4. Certificado bancario en el que se indique que la empresa dispone del capital mínimo exigido (en este punto en muchos casos suelen ser flexibles).
5. Copia de pasaporte y muestra de las firmas del Representante Legal / Equipo Directivo
6. Poder otorgado al representante legal (*power of attorney*)
7. *Business plan* o plan de negocios

b) Persona jurídica:

1. Certificado de registro de la empresa española / certificado de *good standing* de la empresa
2. Escritura de constitución de la empresa

3. Documento elaborado por el consejo de administración de la empresa que indique que quieren establecer una (FZCO/FZE y el nombramiento del Representante legal (necesario otorgar un poder) y Directores
4. *Business plan*

Free Zone Establishment (FZE):

1 socio

Capital mínimo 500.000 – 1.000.000 de euros.

Los requerimientos son los mismos que en el caso de las *Free Zone Companies (FZCO)*.

Sucursal o Branch:

1. Solicitud de inscripción (copia de pasaportes de directores y managers + CV)
2. *Business plan*
3. Certificado de *good standing* de la empresa matriz (emitido por el registro mercantil)
4. Estatutos de la empresa matriz
5. Resolución del consejo de administración en el que se indique la decisión de abrir una sucursal en el país

Todos los documentos anteriores deben estar legalizados, para ello:

1. Traducción al inglés
2. Notarizado
3. Ministerio de Justicia
4. Sello MAEC (Ministerio de Asuntos Exteriores y Cooperación) de España
5. Autenticados por la embajada de EAU en Madrid (sello)

5.4.3 FORMACIÓN DE "JOINT-VENTURES". SOCIOS LOCALES

Filial de una empresa extranjera. Entidad local

Las entidades locales pueden registrarse dependiendo de la actividad que desempeñen, por la *Companies Law* o el *UAE Civil Code*.

Empresas sujetas a la Comercial Companies Law (Federal Law No.8 de 1984 Concerning Commercial companies)

Pueden adoptar a su vez las siguientes formas:

- **Limited Liability Company (Asimilable a la S.L. Española)**
- Private Joint Stock Companies
- Public Joint Stock Companies
- Joint Participation Ventures (o Private Unlimited Companies)
- Limited Partnerships (los socios sólo pueden ser de nacionalidad emiratí)
- Partnership Limited with Shares (o Share Commandite Companies)

- General Partnerships o Joint Liability Companies (los socios sólo pueden ser de nacionalidad emiratí)

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 (desde el 10 de Agosto de 2009). 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.

Es importante conocer que realizar modificaciones sobre los considerados como "estatutos estándar" (modelos facilitados por el *Department of Economic Development*) conlleva el pago de tasas adicionales que pueden llegar a encarecer el trámite en varios miles de Dirhams.

Otras de las limitaciones de la llc son: no poder desempeñar actividades de banca, seguros e "inversión en representación de terceras partes" las cuales sí podrían desarrollarse a través de la Public Joint Stock Company.

Empresas sujetas al "UAE Civil Code"

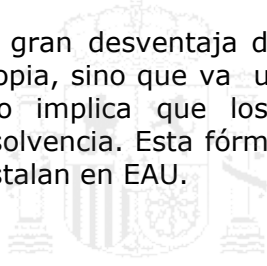
Exclusivamente pueden realizar labores no comerciales o civiles. Este tipo de actividades englobarían servicios de consultoría, despachos de abogados, medicina, actividades de investigación, producción de arte o literatura, etc. Pueden adoptar las siguientes formas:

- **Professional services company**
- Speculative Venture Partnership
- Islamic Shari 'a compliant arrangement (mudaraba)

La formula escogida por la mayoría de las empresas extranjeras dentro de esta modalidad es la de "*Professional services company*". Es la más apropiada para llevar a cabo servicios de ingeniería, medicina y consultoría. El principal punto a favor es que el inversor extranjero puede mantener el 100% de la propiedad aunque debiéndose designar un agente de servicios local que actuaría como "esponsor". La labor de éste, básicamente consiste en intermediar con las autoridades locales a la hora de obtener licencias, visados, etc, sin llegar a tener ningún tipo de participación en el capital social de la empresa, ni poder en la toma de decisiones. Generalmente

cobra una cantidad fija.

La gran desventaja de este tipo de sociedad es que no tiene personalidad jurídica propia, sino que va unida a la personalidad jurídica de los socios que la componen. Ello implica que los socios responderían con sus propios bienes en caso de insolvencia. Esta fórmula es muy poco utilizada por los inversores extranjeros que se instalan en EAU.



Sucursal o branch de una empresa extranjera

Su base legal es la "*Commercial Companies Law*" ya citada anteriormente, artículos 313 a 316.

La matriz extranjera puede mantener el 100% de la propiedad de la sociedad sin necesidad de un socio local, aunque es necesario contratar a un agente de servicios [\[1\]](#) a través de un acuerdo de agencia nacional o un "*national agency agreement*".

No tiene personalidad jurídica propia, por tanto, en caso de problemas de insolvencia, la responsabilidad se traslada a la matriz.

Por norma general, la sucursal obligatoriamente deberá realizar "*non comercial business*", aunque es práctica común el comercializar o "reconducir" las ventas dentro de EAU de los productos producidos por la empresa matriz sin la necesidad de firmar un contrato de agencia comercial con un tercero.

Las sucursales deben pagar una garantía bancaria de 50,000 DHS al Ministerio de Economía y Planificación 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, aparte del permiso del Ministerio, la empresa no debe tener firmado ningún contrato de agencia dado que en este caso sería el agente el autorizado a importar y vender.

En la práctica, para la apertura de una sucursal se presenta necesaria la contratación de un "agente de servicios" nacional. Es una figura distinta a la de agencia 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. 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 es una cuestión puramente contractual 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. Este acuerdo puede ser terminado en cualquier momento de acuerdo a las condiciones del mismo sin obligación de indemnización o compensación pecuniaria.

Oficina de representación de una empresa extranjera

La oficina de representación tiene las mismas características que la sucursal pero las actividades que puede desempeñar están más acotadas. 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.

Además, el número de trabajadores a sponsorizar estará a limitado , normalmente entre tres o cuatro.

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

En la práctica, para la apertura de una Oficina de Representación se presenta necesaria la contratación de un "agente de servicios" nacional. Es una figura distinta a la de agencia 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. 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 es una cuestión puramente contractual 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. Este acuerdo puede ser terminado en cualquier momento de acuerdo a las condiciones del mismo sin obligación de indemnización o compensación pecuniaria.

[1] Persona física o jurídica, 100% Emiradí encargada de gestionar temas burocráticos con la administración Emiradí. No tiene participación en la empresa y por lo general percibirá una cantidad fija.

5.5 PROPIEDAD INDUSTRIAL (MARCAS, PATENTES, DISEÑOS, LICENCIAS)

EAU reconoce los derechos de propiedad intelectual en un formato muy similar al sistema del Reino Unido. Es signatario de numerosos tratados internacionales relacionados con la propiedad intelectual tales como la Convención de Madrid, la Convención de París, TRIPS y Patent Cooperation Treaty (PCT).

Las empresas extranjeras que han tratado de entrar en este mercado no han encontrado problemas especialmente significativos en lo que a este punto se refiere.

1. REGISTRO DE MARCAS (TRADEMARKS).

Las Marcas quedan protegidas bajo la ley número 37, 1992 (*UAE Trademark Law*). Posteriormente, esta ley fue modificada por la ley nº 8 de 2002 que reestructuraba 21 artículos y añadía uno nuevo. EAU, es miembro de la Organización Mundial de Comercio y, por tanto, está obligado a reconocer y respetar determinados acuerdos en materia de Propiedad intelectual (*Related Aspects of Intellectual Property Rights*).

El proceso de registro será el siguiente:

A) Solicitud de registro

Para registrar una marca en EAU tendremos que dirigirnos a la *Trade Mark Section* dentro del Ministerio de Economía y Comercio de EAU. La documentación requerida será la siguiente:

1. Rellenar el formulario de solicitud en árabe. La información solicitada será:
 1. Nombre, Dirección, Status 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. Dirección de las personas a las que se les ha otorgado poder para llevar a

cabo el proceso (Representante legal o Agente Comercial).

2. 15 muestras de la marca impresas en papel adhesivo. El tamaño de cada una tendrá que oscilar entre 4cm y 8cm. Dos muestras más se solicitarán más adelante en el momento de la publicación. 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 examinará la solicitud (aproximadamente en un plazo de entre 30 días y 100 días) y emitirá un informe en el que se especificará si se necesita más información o si existe alguna limitación o condición para llevar a cabo el proceso.

Estos requerimientos que solicite el Ministerio, pueden ser aceptados por el solicitante o recurridos ante el Comité de Marcas del Ministerio (*Trademarks Committee*). Por cada objeción o examen se cobrará una tasa de 250 AED. En caso de que se quiera apelar la decisión del Comité de Marcas ya tendríamos que acudir a los tribunales civiles (*Civil Court*).

C) Aprobación definitiva y registro

Una vez está aprobado el registro por parte del Ministerio, se publica en el *UAE Trade Mark Bulletin* con un coste de 500 AED. Adicionalmente, debe ser publicada en dos periódicos árabes de tirada local.

A partir de este momento, terceras partes pueden formular alegaciones dentro de un plazo de 30 días. 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

Completar todo el proceso, en caso no haber interrupciones, comprenderá alrededor de seis meses. Las objeciones y alegaciones son las que suelen demorar estos procesos.

2. REGISTRO DE PATENTES

Las patentes están protegidas bajo la ley de Propiedad Industrial (*Federal Law No 17 de 2002*). Patentes registradas directamente en EAU o patentes registradas en otro país bajo el PCT son reconocidas en UAE. Sin embargo, se recomienda registrar las patentes en UAE para maximizar la protección. El proceso es similar al del registro de las marcas descrito anteriormente pero se realiza a través del Ministerio de Finanzas e Industria de UAE.

Paralelamente, los países que conforman el Consejo de Cooperación del Golfo o GCC (Bahrein, Kuwait, Omán, Arabia Saudí, Catar y EAU) han desarrollado un sistema de patentes conjunto (*GCC Patent System*) de forma que registrando la patente a través de la *GCC Patent Office* (cuya sede esta en Riyhad, Arabia Saudita), la patente quedaría protegida en todos los países de la zona.

La ley de Patentes del GCC no contiene ningún aspecto "diferente" salvo el punto de la concordancia con la Ley Islámica o Shariah o reglas de conducta comúnmente

llevadas a cabo en estos países.

Este sistema de Patentes, no forma parte del "Patent Cooperation Treaty" y no es signatario de la Convención de París. Sin embargo, la GCC Patent Office respeta las reglas de prioridad de este último tratado (*Paris Convention Priority Right*).

El proceso de registro consistirá básicamente en rellenar la solicitud. Posteriormente será analizada por la Oficina de patentes. En caso de haber alguna objeción, el solicitante tendrá sesenta días para responder.

Posteriormente se publicará la decisión en un periódico de tirada local y se abrirá un plazo de tres meses para la formulación de nuevas alegaciones por terceras partes.

El plazo estimado total de todo el proceso es de entre 48 y 60 meses. El período de validez de la patente será de 20 años desde la fecha de solicitud y las anualidades deben ser pagas por adelantado.

Requisitos para la presentación de la solicitud de patente:

1 - Poder, debidamente legalizado por el Consulado de los Emiratos Árabes Unidos en España.

2 - Extracto 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.

3 - Una copia de las especificaciones, reivindicaciones y los dibujos (si los hubiera) en relación con la invención.

4 - Escritura de cesión firmada por el inventor, notariado y legalizado por el Consulado de los Emiratos Árabes Unidos en España, si el solicitante no es el inventor.

5 - Una copia certificada de la solicitud, expresando la fecha de presentación, el número y el país si la solicitud debe ser presentada con una reivindicación de prioridad.

6 SISTEMA FISCAL

6.1 ESTRUCTURA GENERAL

En EAU, a nivel federal, no existe legislación alguna en materia de impuestos, sino que cada emirato establece la suya. Así pues cada emirato tiene su propia legislación en materia de impuestos, sin embargo, muchas de éstas regulaciones en la práctica no se aplican. Por ejemplo, los decretos *Abu Dhabi income tax decree 1965*, *Sharjah Income Tax Decree 1968* y *Dubai Income Tax Decree en 1969* establecen un impuesto de sociedades por tramos que va desde el 0% al 55% en función de los beneficios.

En la práctica, Los siguientes tipos de impuestos no son de aplicación en EAU:

1. Impuesto sobre la renta de las personas físicas: Aunque no hay ningún impuesto de este carácter, las Municipalidades de los emiratos, sí recaudan tasas ("*Service tax*": Servicios en hoteles y entretenimiento.)
2. Impuesto sobre ganancias de capital.
3. Impuesto sobre el Valor Añadido.

4. Impuesto sobre el patrimonio.
5. Impuesto sobre sociedades.

Así pues, en la práctica estarían sujetas al Impuesto sobre beneficios:

- Compañías petrolíferas, de la industria del gas y petroquímica. El tipo impositivo es el que hayan especificado en la concesión oportuna en Abu Dhabi y hasta el 55% en Dubai.
- 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.

El denominado "*Property tax*" es un impuesto que grava 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

6.2 SISTEMA IMPOSITIVO (ESTATAL, REGIONAL Y LOCAL)

La fiscalidad del establecimiento de empresas españolas en EAU viene determinada principalmente por:

- Legislación fiscal de cada emirato (dado que no hay un impuesto a nivel federal).
- Práctica habitual. Solo están sujetas las sociedades dedicadas al petróleo, gas o industria petroquímica.
- la existencia del Convenio para evitar la Doble Imposición (CDI), publicado en el BOE el 23-01-2007 y 28-03-2007.
- Zonas de libre Comercio o *Free Zones* con regulaciones paralelas.

6.3 IMPUESTOS

No existe imposición sobre el patrimonio.

6.3.1 IMPOSICIÓN SOBRE SOCIEDADES

No hay un impuesto de sociedades federal, pero cada emirato cuenta con un impuesto sobre beneficios de empresas de determinados sectores de actividad (finanzas, hostelería, gas, petróleo, agua y electricidad).

TRIBUTACIÓN DE UNA FILIAL (LLC)

A) En EAU

Las filiales, normalmente constituidas en EAU como LLC tienen personalidad jurídica propia distinta de la matriz. También tienen personalidad jurídica propia las entidades de zona franca descritas anteriormente (FZCO y FZE). Serán sociedades residentes en EAU y estarán sometidas a la tributación de EAU. Así pues, no tributarán salvo las excepciones nombradas anteriormente (compañías petrolíferas, de la industria del gas y petroquímica y sucursales de bancos extranjeros).

Cuando la filial distribuya beneficios en forma de dividendos, la renta estará no sujeta y por tanto la empresa española percibirá el dividendo íntegro.

-

B) En España

De acuerdo con las normas generales que fomentan la internacionalización de nuestras empresas, las rentas obtenidas por la matriz española en la repatriación de las inversiones realizadas en el Golfo Pérsico están exentas en España, siempre que cumplan los requisitos establecidos en los artículos 21 y 22 del texto Refundido de la Ley del Impuesto de Sociedades con independencia de que se trate de dividendos o plusvalías por venta de las acciones de la filial.

TRIBUTACIÓN DE UNA SUCURSAL O BRANCH

La matriz incluirá entre sus rentas, las de la sucursal. Por tanto, la mera obtención de beneficios por parte de la filial, en este caso sí tiene repercusión directa en la matriz ya que incrementa su cuenta de resultados

Aunque carecen de personalidad jurídica, las sucursales tienen la consideración de establecimiento permanente. Así pues, las rentas obtenidas por dicho establecimiento están exentas en España, siempre que cumplan los requisitos establecidos en los artículos 21 y 22 del texto Refundido de la Ley del Impuesto de Sociedades.

. FILIAL vs SUCURSAL O "BRANCH" SEGÚN CRITERIOS FISCALES

A la hora de valorar las dos alternativas en términos estrictamente fiscales, no se puede afirmar que existan ventajas entre una y otra, sin tener en cuenta otros muchos aspectos:

- Tanto filial como sucursal tributarán en el país de origen por el Impuesto de Sociedades (u otro equivalente sobre los No Residentes), por el beneficio obtenido.
- La filial dará lugar, además, a un impuesto sobre los dividendos repartidos, en muchos casos. Mientras que la sucursal no, salvo en los Estados que gravan la transferencia de sus beneficios España, por ejemplo, lo hace, aunque no cuando la matriz reside en un país de la Comunidad Europea; o en uno que tenga con España Convenio para evitar la doble imposición internacional en el que no se establezca expresamente lo contrario. Sin embargo, España y Qatar aún no han firmado el Convenio para evitar la Doble Imposición.
- El elemento diferencial del gravamen de los dividendos, frente a la previsible ausencia de gravamen adicional de las rentas transferidas por la sucursal, haría preferible a ésta. Aunque resultaría indiferente, en caso de que la carga fiscal total en origen resultara inferior a la tributación española, si en nuestro país no fuera aplicable la exención en la base imponible de las rentas extranjeras, puesto que en este caso, el menor gravamen exterior se vería completado por la tributación española, para llegar, en todo caso, a una misma imposición en España.
- En las sucursales, dada su carencia de personalidad jurídica, no cabe minorar su beneficio por la vía del pago a la matriz de cánones, intereses, etc., aunque en general sí pueden pagar servicios de apoyo a la gestión en concepto de "participación en gastos generales de la casa matriz". Siendo así esto en la generalidad de los casos, haría preferible a la filial si estas prácticas resultaran de interés, cosa que ya vimos que no siempre sucede.
- En el caso de obtención de pérdidas, la sucursal las integra inmediatamente en la base imponible de la casa matriz, mientras que la filial sólo puede dar lugar, en su caso, a la provisión de la cartera de valores.
- Algunos de los Convenios firmados por España establecen que las rentas obtenidas a través de establecimiento permanente en el extranjero, sólo

tributarán en el Estado de la fuente. Si esa tributación fuera inferior a la española, sería interesante disponer de sucursal. Todo ello, de nuevo, si no fuera posible acogerse a los mecanismos que conducen a la exención en España de esas rentas.

- Si la empresa en el exterior va a operar con terceros países, en general, la sucursal no puede acogerse a los Convenios de Doble Imposición que el Estado donde reside tenga firmados con esos países terceros.
- En caso de liquidar la inversión obteniendo una plusvalía, la producida en la sucursal tributa normalmente en el país de origen, mientras que la obtenida en las acciones de la filial, generalmente no. En tal caso, habría que comparar el gravamen que la plusvalía obtenida en la transmisión de la sucursal soportaría en el extranjero, más el de España si lo hubiera, con el únicamente soportado en España por la plusvalía obtenida en la transmisión de la participación en la filial, que hasta podría ser nulo caso de poder acogerse a la exención en la base imponible, lo que presumiblemente haría preferible la filial.
- La inversión en filiales puede generar el derecho a la Dotación por depreciación del Fondo de Comercio Financiero, nunca aplicable a las sucursales, y sí en ciertos casos a las filiales.
- Y finalmente, si los beneficios repatriados a España fueran a ser objeto de gravamen diferencial en nuestro país, la figura de la filial permite el aplazamiento "sine die" de tal tributación, por la mera vía de no repartir dividendos, cosa que no ocurre con la sucursal.
- Y en cualquier caso, habría que considerar la posibilidad de la aplicación de la transparencia fiscal internacional, que para las rentas imputables en transparencia neutralizaría la ventaja del aplazamiento.

6.3.2 IMPOSICIÓN SOBRE LA RENTA DE LAS PERSONAS FÍSICAS

No hay.

6.3.3 IMPOSICIÓN SOBRE EL CONSUMO

En la actualidad no hay impuestos sobre el consumo, sino recargos sobre servicios de hostelería y otros menores.

6.3.4 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 Dhabi). 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 con una tasa entre 7 y 23 Dírham (1,5 a 4,5 euros por noche) en función de la categoría del hotel.

6.4 TRATAMIENTO FISCAL DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA

En las zonas francas es donde se ha ido concentrando la mayoría de la inversión extranjera en EAU. En estas zonas, las empresas están exentas de tributación sobre sus beneficios.

Fuera de las zonas francas, sólo las entidades de crédito extranjeras están sometidas a un gravamen del 20% sobre sus beneficios netos por el hecho de no ser nacionales.

Dependiendo del emirato y de la actividad económica que éste quiera fomentar (turismo, industria, transporte, etc.), los inversores extranjeros pueden obtener "vacaciones fiscales" por periodos que van de los 5 a los 10 años.

A pesar de su escasa (o nula) imposición sobre la renta personal y de las empresas, EAU ha cerrado numerosos Convenios para Evitar Doble Imposición. Un Convenio de esta naturaleza con España está en vigor desde abril de 2007.

7 FINANCIACIÓN

7.1 SISTEMA FINANCIERO

En EAU hay tres mercados de valores: el Mercado Financiero de Dubai (DFM), la Bolsa de Valores de Abu Dhabi (ADX) y el NASDAQ de Dubai (anteriormente la Bolsa Financiera Internacional de Dubai (DIFX)). El NASDAQ de Dubai forma parte de la zona franca del Centro Financiero Internacional de Dubai (DIFC), en tanto que el DFM y la ADX son ambos mercados de valores "territoriales". Además de esos mercados de acciones y bonos, los EAU tienen 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.

En el importante desarrollo registrado por el sistema financiero emiratí ha destacado el papel de Dubai que se presenta como el principal centro financiero del país y que también pretende serlo de toda la región. En este sentido, el Dubai International Financial Center (DIFC) ha jugado un papel primordial como centro financiero y zona franca para el establecimiento de empresas del sector financiero: servicios bancarios (banca de inversión, banca corporativa, banca privada); mercados de capitales (capital, instrumentos de deuda, derivados y trading de materias primas); gestión de activos y registro de fondos; seguros y reaseguros; servicios financieros islámicos.

Las instituciones financieras pueden solicitar licencias en cualquiera de los sectores mencionados. Si bien las empresas instaladas en DIFC pueden disfrutar de una serie de ventajas (notablemente 100% de propiedad extranjera y sin impuestos sobre beneficios), DIFC no es un entorno offshore, sino un mercado de capitales onshore.

El DIFC tiene como objetivo crear un mercado de capitales regional, ofreciendo a los inversores y a las entidades emisoras de capital regulaciones y estándares de primer orden. Desde su creación en 2004, el DIFC ha atraído a empresas del más alto calibre procedentes de la región y de otras partes del mundo. A su vez, DIFC cuenta desde 2005 con un mercado de valores de importancia internacional, el Dubai International Financial Exchange (DIFX).

En cuanto al sector bancario en EAU, hay que señalar la amplia presencia de la banca extranjera, aunque muchos de ellos solamente están instalados mediante oficinas de representación. Cualquier banco extranjero que quiera establecerse en EAU, necesitará obtener la licencia del Banco Central de EAU, salvo que decida hacerlo en el DIFC, ya que se trata de una zona franca.

Actualmente existen 28 bancos extranjeros plenamente operativos en EAU (ver listado más abajo), muchos de ellos de origen árabe y que se establecieron antes de que el Banco Central de EAU se fundase (1980). Dada la desventaja con la que partían los nuevos bancos locales, el Gobierno decidió mediante el Banco Central controlar el acceso al mercado de los bancos extranjeros y limitar a ocho el número de sus sucursales, estuvieran o no establecidos antes de esta disposición.

En cuanto a la presencia de bancos españoles, tienen presencia mediante oficina de representación Banco Sabadell y La Caixa, BBVA, Banco Santander y Banco Popular.

Por lo que respecta al Banco Central de EAU, sus funciones son las básicas de un banco emisor y supervisor de la banca comercial:

Ejecución de la política monetaria.

Emisión y puesta en circulación del dinero de curso legal.

Inspección de las entidades de crédito.

Regulación del sistema financiero en EAU

Los mercados de valores (bolsa) en EAU son relativamente nuevos. Tanto Dubai Financial Market (DFM) como Abu Dhabi Securities Exchange (ADX) fueron creados en el año 2000, mientras que NASDAQ Dubai fue fundado en 2005. En el año 2007, el Gobierno de Dubai creó la sociedad Borse Dubai en el DIFC para consolidar los dos mercados de valores de Dubai, DFM y Nasdaq Dubai. Pese al crecimiento que han tenido en los últimos años, tienen un volumen de negociación inferior al de mercados más tradicionales.

En cuanto a las compañías de seguros, están presentes todas las compañías internacionales más importantes, aunque el mercado de seguros está todavía poco desarrollado. La española MAPFRE tiene Asistencia en el país.

Por lo tanto, el sistema financiero emiratí está integrado por:

El Banco Central de EAU.

Los Bancos comerciales tanto nacionales como extranjeros.

Sucursales de bancos extranjeros.

La Banca Islámica.

Los mercados de valores, formados por: Abu Dhabi Securities Exchange (ADX), Dubai Financial Market (DFM) y NASDAQ Dubai.

Las compañías de seguros (convencionales e islámicas).

Las sociedades de inversión.

Los fondos soberanos.

Dubai Internacional Financial Centre (DIFC).

Sociedades de Financiación.

La Bolsa de Oro y Productos Básicos de Dubai (DCGX)

La Bolsa Mercantil de Dubai (NYMEX)

Listado de bancos en EAU:

BANCA LOCAL	BANCA EXTRANJERA
National Bank of Abu Dhabi	National Bank of Bahrain
Abu Dhabi Commercial Bank	Rafidain Bank
ARBIFT	Arab Bank PLC
Union National Bank	Banque Misr
National Bank of Dubai	El Nilein Bank
Commercial Bank of Dubai	National Bank of Oman
Dubai Islamic Bank of Dubai	Credit Agricole (Corporate & Investment)
Emirates Bank International	Bank of Baroda
Mashreq Bank	BNP Paribas
Sharjah Islamic Bank	Janata Bank
Bank of Sharjah	HSBC Bank Middle East Limited
United Arab Bank	Arab African Bank
Invest Bank	Al Khaliji (France)
National Bank of Ras Al Khaimah	Al Ahli Bank of Kuwait
Commercial Bank International	Barclays Bank PLC
National Bank of UAQ	Habib Bank Ltd.
First Gulf Bank	Habib Bank A.G. Zurich
Abu Dhabi Islamic Bank	Standard Chartered Bank
Dubai Bank	CitiBank N.A.
Noor Islamic Bank	Bank Saderat Iran
	Bank Meli Iran
	Blom Bank France
	Lloyds TSB Bank PLC
	The Royal Bank of Scotland
	United Bank Ltd
	Doha Bank
	Samba Financial Group
	National Bank of Kuwait

7.2 LÍNEAS DE CRÉDITO, ACUERDOS MULTILATERALES DE FINANCIACIÓN

Si se exceptúan las operaciones que, con base en Dubai y para el área, realizan la Corporación Financiera Internacional (Banco Mundial) y el Banco Islámico de Desarrollo (en menor escala), no hay una gran actividad de organismos financieros internacionales.

7.3 ACUERDO DE COOPERACIÓN ECONÓMICO-FINANCIERA CON ESPAÑA

Las negociaciones para la firma de un **Acuerdo de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones (APPRI)** entre ambos países se iniciaron en 2003. La falta de acuerdo en un texto final se debió a las exigencias del Ministerio de Finanzas emiratí de excluir del ámbito de cobertura del Acuerdo los recursos naturales (clara alusión al sector de hidrocarburos, que las autoridades emiratíes consideran competencia exclusiva de cada emirato). Sin embargo, actualmente en el caso de un acuerdo que excluya los recursos naturales, excepto la empresa mixta que ha desarrollado y opera la planta termosolar Shams (en la que participa Abengoa (20%) con el socio local MASDAR (60%) y TOTAL (20%)) no parece que en este momento tengamos grandes intereses ofensivos en ese sector. Con el objetivo de estudiar detalladamente la oportunidad de entablar negociaciones con EAU se ha solicitado, a través de la Ofecomes, el modelo de APPRI que EAU utiliza actualmente para conocer con precisión el alcance de la excepción de recursos naturales (influencia sobre inversiones actuales en EAU). En el caso de que se decidiera iniciar negociaciones, España tendría que notificarlo a la Unión Europea. El Reglamento (UE) N° 1219/2012 permite la negociación y firma de nuevos acuerdos bilaterales por parte de los EE.MM, siempre que la intención de entablar negociaciones se notifique a la Comisión con cinco meses de antelación y se obtenga su autorización, que la Comisión se compromete a dar en un plazo máximo de 90 días. En cualquier caso, también hay que tener en cuenta que fondos de Emiratos tienen intereses ofensivos

en el sector de las energías renovables en España, que precisamente está sufriendo una cascada de demandas de arbitraje internacional bajo el paraguas de la Carta de la Energía. Por lo que quizás habrá que tener en cuenta también los intereses defensivos de España en dicho sector.

El **Convenio para Evitar la Doble Imposición** se negoció con bastante rapidez, entrando en vigor el 2 de abril de 2007. El Acuerdo incluye la cláusula de intercambio de información fiscal. Hasta el momento las consultas realizadas han sido contestadas.

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 firma un acuerdo para la Ampliación del MOU con cargo a la línea FEV, dotándolo con 5 M€ adicionales. Hasta el momento hay tres propuestas de financiación ya 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 €). Está paralizado.
- 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). Adjudicado a ISFOC y en fase de ejecución. Este proyecto está sufriendo grandes retrasos debido entre otras razones a la falta de conexión a la red de las instalaciones.

Actualmente, y aunque el acuerdo no ha sido denunciado por ninguna de las partes, la desaparición del FEV como donación hace imposible la aprobación de nuevos proyectos con cargo a esta Línea.

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 entre el Ministerio de Industria, Turismo y Comercio y el Ministerio de Comercio Exterior**. En abril de 2010 se firma un Addendum al MOU existente para cambiar el Ministerio firmante por parte emiratí, que pasa a ser el Ministerio de Economía e incluir en el texto "la cooperación industrial y entre pymes". Asimismo, en abril de 2010 se celebra la Primera Comisión Mixta y se firma 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.

En mayo de 2013 se ha celebrado la Segunda Comisión Mixta en la que se firma un Addendum al MOU para cambiar el Ministerio firmante por parte española, que pasa a ser el Ministerio de Economía y Competitividad.

8 LEGISLACIÓN LABORAL

8.1 CONTRATOS

La población en los EAU es de aproximadamente 8,8 millones, según las últimas estimaciones del FMI. Más del 85% de los residentes son extranjeros, y aproximadamente un 98% de los trabajadores del sector privado son de nacionalidad extranjera. En este marco, el Gobierno federal y de los diferentes emiratos, están inmersos en un proceso de amortización de la mano de obra; aunque que por el momento la contratación obligatoria de nacionales se ha limitado a algunos sectores y está en función del número de trabajadores que tenga la empresa.

La legislación laboral^[1] no cubre y por lo tanto no protege, a los empleados gubernamentales, servicio doméstico, ni tampoco a los agricultores.

En Enero de 2011 se produjo una modificación legislativa con el objeto de proteger más a los empleados en EAU. Anteriormente, si una persona deseaba cambiar de trabajo debía obtener una carta de no objeción (NOC) por parte de su anterior empleador. Además, en caso de que el empleado abandonase su trabajo si el consentimiento de su empleador, éste podía ser penalizado con 6 meses sin poder ser contratado por ninguna empresa del país. Con esta reforma, cualquier empleado que haya trabajado al menos 2 años con el mismo empleador puede cambiar de sponsor sin el consentimiento del empleador o necesidad de NOC. Esta misma solución se aplica para los casos en los que el empleador no cumple con sus obligaciones contractuales, a pesar de que el empleado no llegue a los 2 años trabajados.

Las empresas suelen contar dentro de su estructura con la figura del "Public Relations Officer" (PRO), que se encarga de tramitar el papeleo ante el Ministerio de Trabajo y Departamento de Inmigración, como representante autorizado de la compañía.

En EAU no hay sindicatos ni asociaciones de trabajadores de carácter gremial o corporativo. Tampoco hay negociación colectiva, y el conflicto colectivo (huelga) está prohibido. Se han ido considerando diversas propuestas de autorizar sindicatos sin filiación política, pero sin autorizar por el momento su creación.

A pesar de que las empresas afincadas en las zonas de libre comercio deben cumplir con las leyes laborales federales, éstas no están reguladas por el Ministerio de Empleo, sino que las diferentes zonas francas disponen de un departamento de empleo que gestiona las cuestiones laborales de la zona.

Desde el 1 de octubre de 2004, el Ministerio de Empleo exige que en las ofertas de trabajo se mencione el puesto y el salario asociado al mismo a la hora de procesar el visado del empleado. Esta medida pretende responsabilizar en mayor medida a las empresas contratantes de los visados que solicitan.

Los únicos cargos que debe de afrontar el empleador son los derivados de las formalidades relativas a los requeridos permisos y visas (Carta de Trabajo, pruebas médicas, Carta de Salud, Visa, etc.). En el año 2005 entro en vigor en el Emirato de Abu Dhabi una nueva ley que obliga al empleador a proveer una cobertura de seguro médico que cubra a la mujer y hasta tres hijos menores de 18 años. Según la regulación laboral del país si un accidente o enfermedad impide al empleado realizar su trabajo, el empleador debe compensar al trabajador. Si el accidente o enfermedad resulta en muerte, se debe compensar a su familia con 24 meses de su remuneración básica, que deberá estar entre 18.000 dhs y 35.000 dhs (3.600 a 7.000 euros).

[1] UAE Labour Law N°8/1980, enmendada 2001, http://www.deg.gov.ae/sitecollectionimages/content/pubdocs/uae_labour_law_eng.pdf.

8.2 TRABAJADORES 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.

8.3 SALARIOS, JORNADA LABORAL

La jornada laboral "normal" es de 8 horas diarias y la semana laboral de cinco a seis

días. Sin embargo, se dan muchas variaciones al respecto (por ej.: empleados de hotel y dependientes de tiendas suelen tener jornadas más largas. La ley laboral establece un mínimo de 24 días de vacaciones al año, más 10 días festivos nacionales y religiosos, 45 días por maternidad y 90 días por enfermedad (con salario completo para los 15 primeros días). No existe un sueldo mínimo establecido, sino que el salario se rige por la oferta y la demanda. Los contratos pueden ser de dos tipos: a término fijo con un máximo de duración de cuatro años y por tiempo ilimitado.

8.4 RELACIONES COLECTIVAS; SINDICATOS; HUELGA

Los sindicatos están totalmente prohibidos en Emiratos Árabes. 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.

8.5 SEGURIDAD SOCIAL

Emiratos Árabes no obliga al Estado ni al empleador a contribuir a la Seguridad Social. Los residentes no emiratíes tienen derecho a recibir servicios sanitarios básicos, y se ejerce cierta presión sobre las empresas para que éstas proporcionen planes de salud para sus empleados; de esa forma se mitiga la presión existente sobre el sistema sanitario, causada por el gran número de trabajadores expatriados que viven en el país.

La Ley de Seguridad Social de 1977 otorga respaldo financiero a ciertos grupos dentro de la sociedad de Emiratos Árabes. Entre éstos, se encuentran los discapacitados, los ancianos, las personas de bajos ingresos, las mujeres divorciadas, las mujeres separadas de sus maridos y las que están casadas con extranjeros.

Los nacionales emiratíes disfrutan de educación gratis desde la guardería a la universidad. Estas ayudas no están a disposición de los niños extranjeros.

Desde enero de 2007, el Emirato de Abu Dhabi ha introducido la obligación a los empleadores de suscribir una póliza de seguro médico para sus empleados.

9 INFORMACIÓN PRÁCTICA

Cada uno de los emiratos dispone de su propia cámara de comercio e industria. Éstas son valiosas fuentes de información y ayuda para todos aquellos que visiten el país. A su vez, son una importante fuente de servicios de información para inversores.

La Federation of United Arab Emirates Chambers of Commerce and Industry (www.fcci.gov.ae) es la organización paraguas que integra a las cámaras de comercio e industria de cada emirato.

Las más importantes son:

Cámara de Comercio e Industria de Dubai. www.dcci.ae, Tel: 04 2212977

Cámara de Comercio e Industria de Abu Dhabi. www.abudhabichamber.ae, Tel:

9.1 COSTES DE ESTABLECIMIENTO

El catálogo de Costes de Establecimiento en EAU 2010 esta disponible tanto en el Portal Icxex como en el de nuestra Oficina. Adjuntamos los link a ambas páginas para que lo podáis comprobar:

Portal Icxex:

http://www.icex.es/icex/cda/controller/pageICEX/0,6558,5518394_65926238_7107420

Web Oficina Comercial:

http://www.oficinascomerciales.es/icex/cda/controller/pageOfecomes/0,5310,5280449_

CONSTITUCIÓN DE UNA FILIAL	
Concepto	Costes típicos
Aprobación del nombre de la compañía	
Preparar, autentificar y aprobar Memorando de Asociación	
Registrar la compañía en el Registro del Departamento del emirato correspondiente	Tasas (tasa inicial, tasa de reserva de nombre comercial, tasa de revisión de la solicitud): 620 euros
Obtención de la licencia de comercio	Tasas= 5% del contrato de alquiler del negocio + otro 5% del contrato de alquiler residencial del manager
Alta de la actividad	No hay un procedimiento como tal de alta.
Servicio de traducción jurada (si se precisa)	No existe. Se recomienda utilizar un traductor jurado de España y luego visarlo en la Embajada española en Abu Dhabi.
Servicio de asesoramiento jurídico	300 € / hora. Varía según despacho de abogados
Otros (especificar)	Depósito bancario de Capital mínimo: 56.050€ 65€ Aprobación razón social 382€ Notarización del Memorandum de asociación 212€ Rótulo comercial 148€ Registro en el Departamento de Naturalización y Residencia de Dubai 222€ (por trabajador) Registro en el ministerio de trabajo – Registro en Seguridad social gratuito Requiere de un socio mayoritario local, a excepción de constitución en Zona Franca Consultar: www.doingbusiness.org

DED: Departamento de Desarrollo Económico de Dubai.

Concepto	Tiempo estimado de los procesos de constitución de una filial
Registro de sociedades	6 días
Alta de la actividad	No hay un procedimiento como tal de alta.
Otros (especificar)	
Total de los procesos	54 días aprox. todos los procedimientos de constitución

CONSTITUCIÓN DE UNA SUCURSAL

Concepto	Costes típicos
Obtener aprobación del Ministry of Economy & Planning	Entregar solicitud al Ministerio, acompañado de varios documentos y del pago de una tasa de 935 euros
Registro de sociedades	Registro en Departamento de Desarrollo Económico del emirato correspondiente, tasa: 43 euros
Registrarse en el Registro de Compañías Extranjeras del Ministerio de Economía y Comercio	1868 euros de tasas, más un garantía bancaria de 9.342 euros; Renovación anual: 2222€
Alta de la actividad	Aprobación por parte del MEP (<i>Ministry of Economy</i>): 2222€
Servicio de traducción jurada (si se precisa)	No existe. Se recomienda utilizar un traductor jurado de España y luego visarlo en la Embajada de Abu Dhabi.
Servicio de asesoramiento jurídico	300 € / hora. Varía según despacho de abogados
Otros (especificar)	No requiere de capital mínimo ni socio mayoritario local pero sí de agente de servicios que tramite toda la documentación a cambio de un porcentaje de la facturación. Consultar: www.doingbusiness.org

Concepto	Tiempo estimado de los procesos de constitución de una sucursal
Registro de sociedades	no disponible
Alta de la actividad	no disponible
Otros (especificar)	
Total de los procesos	no disponible

CONSTITUCIÓN DE UNA OFICINA DE REPRESENTACIÓN

Concepto	Costes típicos
Registrarse en el Registro de Compañías Extranjeras del Ministerio de Economía y Comercio	1868 euros de tasas, más un garantía bancaria de 9.342 euros
Alta de la actividad	Aprobación del MEP (<i>Ministry of Economy</i>): 2222€
Servicio de traducción jurada (si se precisa)	No existe. Se recomienda utilizar un traductor jurado de España y luego visarlo en la Embajada de Abu Dhabi.
Servicio de asesoramiento jurídico	300 € / hora. Varía según despacho de abogados
Otros (especificar)	No requiere de capital mínimo ni socio mayoritario local pero sí de agente de servicios que tramite toda la documentación a cambio de un porcentaje de la facturación. Consultar: www.doingbusiness.org

Concepto	Tiempo estimado de los procesos de constitución de una oficina de representación	
Registro de sociedades	no disponible	
Alta de la actividad	no disponible	
Otros (especificar)		
Total de los procesos	no disponible	
OTROS REGISTROS		
Concepto	Costes típicos	Tiempo estimado de los procesos
Registro de patentes	390€ registro+85€ publicación	4-5 años (20 años de protección)
Registro de marca	1950€ - 2340€ por categoría	10-12 meses (10 años de validez)
Registro de propiedad inmobiliaria	1,5%	7 días
Otros (especificar)	Nombre comercial: 444-1555 €	No disponible

9.2 INFORMACIÓN GENERAL

9.2.1 FORMALIDADES DE ENTRADA Y SALIDA

A los ciudadanos de países de la Unión Europea no se les exige la obtención previa de visado para estancias menores a un mes. Un visado de visita válido por 30 días se concede a la llegada, nada más pasar el control de policía.

En todo caso, es necesario contar con un pasaporte en regla con una fecha de expiración no inferior a los 6 meses y que no contenga en ninguna de sus páginas un visado del estado de Israel. El visado de turista expedido en frontera permite estancias de un mes, ampliables a dos.

9.2.2 HORA LOCAL, VACACIONES Y DÍAS FESTIVOS

Hay tres horas más de diferencia con España peninsular, islas Baleares y Ceuta y Melilla en invierno, y dos horas más en verano (GMT + 4 horas). En Emiratos Árabes Unidos no se produce cambio de hora en ningún momento del año.

Los días festivos fijos son el 1 de enero (año nuevo), 6 de agosto (acceso del Jeque Zayed), 2 de diciembre (día nacional de EAU). Las fiestas religiosas variables, según el calendario lunar, son: Eid Al Fiar (Final del Ramadán, 3-4 días), Eid Al-Adha (Fiesta del sacrificio, marca el final de la estación de peregrinación a la Meca, 3-4 días), Hijra (Año Nuevo islámico), Nacimiento del Profeta Mahoma, Ascensión del Profeta Mahoma a los cielos (1 día), y día de comienzo del Ramadán.

El viernes es el día de descanso semanal. Desde el 1 de septiembre 2006, el fin de semana es de viernes-sábado.

Las horas de trabajo son generalmente de jornada continuada en EAU, con horarios de del Gobierno (de 7 a 2) o de empresas privadas (de 9 a 6). Durante Ramadán, las empresas deben reducir el horario de trabajo para sus empleados musulmanes, mientras que en el sector público se trabaja seis horas.

9.2.3 HORARIOS LABORALES

Lo más habitual son ocho horas diarias, normalmente empezando la jornada alrededor de las nueve y acabando a las cinco. Se trabaja normalmente de domingo a jueves, de modo que el viernes y el sábado conforman el fin de semana estándar. Los trabajadores del país libran el viernes, si bien muchos de ellos trabajan de nuevo

el sábado.

La tendencia es a concentrar la jornada laboral durante la mañana (Ministerios o centros oficiales solamente abren por la mañana: 8:00 – 14:00 horas) y las primeras horas de la tarde.

Este horario estándar tiende a cumplirse entre los sectores laborales cualificados. Los trabajadores no cualificados, especialmente los del sector de la construcción, se enfrentan a jornadas laborales más largas.

9.2.4 COMUNICACIONES Y CONEXIONES CON ESPAÑA

Desde el 1 de agosto de 2010, Emirates Airlines (compañía de Dubai) realiza vuelos directos y diarios Dubai-Madrid. Además, tanto el aeropuerto Dubai como el de Abu Dhabi tienen una amplia oferta de vuelos a Europa (Londres, Roma, París, Frankfurt, Doha, Estambul, etc)

Etihaad (compañía de Abu Dhabi) también ha anunciado su intención de establecer un vuelo directo Abu Dhabi y Barcelona.

En cuanto a las comunicaciones telefónicas son bastante buenas y el servicio de roaming suele funcionar sin mayores problemas.

9.2.5 MONEDA Y TIPO DE CAMBIO

La unidad monetaria es el dirham de EAU (dhs) que se divide en 100 fils. Los billetes vienen en denominaciones de 5 dhs, 10 dhs, 20 dhs, 50 dhs, 100 dhs, 200 dhs, 500 dhs y 1.000 dhs. Las monedas en 1 dh, 50 fils y 25 fils. Desde finales de los ochenta, el dirham está pegado al dólar USA al tipo de 1 \$ = 3,67 Dhs. Los tipos de cambio de otras divisas se publican diariamente en la prensa local.

La mayoría de los bancos operan con ATMs (Automatic Teller Machines o cajeros automáticos) que aceptan gran número de tarjetas.

Tarjetas admitidas: American Express, Visa, MasterCard, Plus System, Cirrus y Global Access.

9.2.6 LENGUA OFICIAL Y RELIGIÓN

La lengua oficial y de la administración es el árabe, si bien la inmensa mayoría de los habitantes del país hablan también inglés, que es a su vez la "lengua franca" y la más utilizada en negocios. Todas las señalizaciones y mensajes públicos del país están escritos en ambos idiomas.

9.3 OTROS DATOS DE INTERÉS

Legislación sobre drogas y alcohol

La legislación aprobada en 1996 impone la pena de muerte para los acusados por tráfico de drogas. En enero de 2006 se endurecieron las penas por posesión de drogas, incluso para cantidades ínfimas, conllevando penas de hasta 4 años de cárcel. A mediados de 2008, por presión internacional, las autoridades emiratís han rebajado las penas, reduciendo las condenas a prisión mayor a sólo varios meses.

Algunas medicinas que son reconocidas como legales en España y Europa están clasificadas como narcóticas en Emiratos Árabes, y por lo tanto su posesión es ilegal. Todos los medicamentos que se introduzcan en el país deben ir acompañados de su correspondiente prescripción médica. La ley permite arrestar a una persona que posee medicinas no prescritas (especialmente las que contiene codeína o ingredientes similares).

Los extranjeros residentes en Emiratos Arabes pueden obtener una licencia para consumir alcohol en su domicilio privado. Estas licencias permiten al portador adquirir o consumir alcohol exclusivamente dentro del emirato que ha emitido la licencia. Las bebidas alcohólicas se dispensan sólo en hoteles y clubs con licencia, pero es delito beber o mostrar síntomas de embriaguez en público. La edad legal para el consumo del alcohol es de 18 años en Abu Dhabi, y 21 en Dubai y en los emiratos del norte, con excepción de Sharjah, donde el consumo de alcohol es completamente ilegal.

Conducir bajo los efectos del alcohol se considera un grave delito en Emiratos Árabes, incluso si la cantidad consumida es mínima. Se aplica una tolerancia cero para estos casos, y las penas pueden ser muy severas.

Tradiciones y costumbres locales

Es aconsejable respetar una serie mínima de normas y costumbres, de modo especial, en lo referente a:

Consumo de alcohol y drogas: la embriaguez pública y el consumo de drogas son delitos penados con cárcel.

No hay controles de alcoholemia en la ciudad pero cuando uno se ve envuelto en un accidente de tráfico, aunque no lo haya provocado uno mismo, la policía realizará de inmediato un test de alcohol. Si el resultado es positivo, el implicado será penado con cárcel. Por tanto, se recomienda no beber nada de alcohol si se tiene que conducir.

Las muestras públicas de afectividad no están aceptadas en ciertos lugares, aunque parezcan normales e inocentes. En las puertas de los Malls, por ejemplo, se puede observar una "normativa" que prohíbe actitudes como ir de la mano, besarse o vestir de forma poco decorosa.

En Ramadán, noveno mes lunar islámico, todo musulmán mayor de edad y sano, sea hombre o mujer, realiza un duro ayuno desde que se oculta la luna hasta que vuelve a aparecer en el cielo. No se debe comer, beber, fumar, mascar chicle, etc. en la calle o lugares públicos, es irrespetuoso con el comitente y le pueden llamar la atención.

Si lleva una botella de agua, lógico en este caluroso mes, guárdela de la vista y beba solo cuando esté seguro de que nadie puede verle.

Por otro lado, los restaurantes y locales cubren sus escaparates con tupidas cortinas para que nadie pueda verle, así que podrá comer con normalidad.

9.3.1 CONDICIONES SANITARIAS

No hay que tomar ninguna precaución en especial. El clima de Dubai es muy caluroso en verano, por lo que es conveniente beber mucha agua y aperitivos salados para reemplazar la pérdida de sal.

La calidad de cuidados médicos en Dubai es alta y los visitantes pueden ser atendidos si lo necesitan en hospitales, privados o públicos. Es conveniente tener un seguro médico privado ya que los cuidados médicos privados son muy caros.

9.3.2 ALOJAMIENTO Y HOTELES

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. Dentro de los hoteles, predominan los de cinco estrellas y super-lujo, marcando una tendencia que se intensificará en los próximos años. 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).

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. En los meses de temporada baja las tarifas de los hoteles pueden bajar hasta un 50% sobre el precio ordinario.

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.

9.3.3 SISTEMA EDUCATIVO. COLEGIOS

9.3.4 CORRIENTE ELÉCTRICA

9.4 DIRECCIONES ÚTILES

Representaciones oficiales

Embajada de Emiratos Árabes Unidos en Madrid

C/ Capitán Haya, 40 Tfno: 0034 91 570 1001

Otras

No hay oficinas consulares en otras ciudades españolas fuera de Madrid.

Representaciones oficiales españolas

Embajada de España en Emiratos Árabes Unidos

Hamdan Street

PO Box 46476

Abu Dhabi

Tfno: 00971 02 626 9544

embespae@mail.mae.es

Oficina Económica y Comercial de España

Emirates Towers, 26B y 26C

PO Box 504929

Dubai

Tfno. 00971 04 3300110

dubai@comercio.mityc.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.

Principales organismos de la Administración pública

El artículo 120 de la Constitución estipula que la Federación de Emiratos Árabes

cuenta con las siguientes autoridades legislativas y ejecutivas:

El **Consejo Supremo** es la máxima autoridad de la Federación. Está compuesta por los emires de los siete emiratos.

El **Presidente y su Adjunto**. El Consejo Supremo escoge al Presidente, quien nombra a los ministros y a los representantes diplomáticos.

El **Gabinete** es el cuerpo ejecutivo de la Federación y es responsable de los asuntos internos.

El **Consejo Nacional Federal** está compuesto por representantes de todos los emiratos. Cada emirato elige a sus propios representantes.

El **Sistema Federal Judicial** tiene capacidad de mediar y decidir en litigios que se produzcan entre emiratos, o entre el gobierno federal y los emiratos.

Además de los organismos mencionados, existen una serie de corporaciones públicas y unidades especializadas que trabajan dentro del contexto federal.

Gobierno de EAU

Gobierno Federal de EAU

<http://www.uae.gov.ae>

Página Oficial del Ministerio de Información y Cultura

<http://uaeinteract.com>

Información General de EAU

<http://www.gia.gov.ae/indexE.html>

Gobierno de Dubai

Departamento de Desarrollo Económico

<http://www.dubaided.gov.ae/>

Departamento de Inversión y Desarrollo de Dubai

<http://www.ddia.ae/>

Municipalidad de Dubai

<http://www.dm.gov.ae/>

Departamento de Turismo y Comercio

<http://www.dubaitourism.ae>

Cámara de Comercio de Dubai

<http://www.dcci.ae/>

Otros enlaces de interés

Spanish Business Council (Asociación Empresas españolas en EAU)

www.spanishbusinesscouncil.ae

Dubai World Trade Centre

<http://www.dwtc.com>

Directorio Comercial Hawk Business Pages

<http://www.hawkpages.com/>

Directorio Comercial ABC Business Pages

<http://abcbusinesspages.com/>

Diario en ingles Gulf News
<http://www.gulfnews.com/>

Revista semanal MEED
<http://www.meed.com/>

Aeropuerto Internacional de Dubai
<http://www.dubaiairport.com/>

10 BIBLIOGRAFÍA

Doing Business in Dubai

Doing Business in the UAE

11 ANEXOS

11.1 CUADRO DE DATOS BÁSICOS

CUADRO 1: DATOS BÁSICOS DEL PAÍS

DATOS BÁSICOS	
Superficie	83.600 Km ²
Situación	Ribera sur oriental del Golfo Árabe en las latitudes 22° 26,5 Norte y longitudes 51° 56,5 Este
Capital	Abu Dhabi
Principales ciudades	Abu Dhabi, Dubai, Sharjah, Al Ain
Clima	Árido, desértico. Registra temperaturas muy elevadas, sobre todo en verano, y una altísima humedad
Población (*)	6,7 millones de habitantes (2010)
Densidad de población	48,3 habitantes/Km ²
Crecimiento de la población	2,5% entre 2000 y 2015
Esperanza de vida	78,3 años
Grado de alfabetización	88,7%
Tasa bruta de natalidad (1/1000)	2.500 / 1000
Tasa bruta de mortalidad (1/1000)	ND
Idioma	Árabe (oficial), inglés (el más usado)
Religión	Islam
Moneda	Dirham
Peso y medida	Sistema métrico decimal
Diferencia horaria con España	+3 horas en invierno, +2 en verano

Fuentes: Índice de Desarrollo Humano de Naciones Unidas, EIU

(*) Estimación Economist Intelligence Unit

11.2 CUADRO DE PRINCIPALES INDICADORES ECONÓMICOS

CUADRO 2: PRINCIPALES INDICADORES MACROECONÓMICOS

Cuadro 1: PRINCIPALES INDICADORES ECONÓMICOS	2011	2012	2013	2014*
PIB				
PIB (MUSD a precios corrientes)	347.454	372.314	402.285	426.554
Tasa de variación real (%)	4,9	4,7	5,2	4,6
Tasa de variación nominal (%)	21,47	7,15	8,05	6,03
INFLACIÓN				
Media anual (%)	0,9	0,7	1,1	2,5
Fin de período (%)	nd	nd	nd	nd
TIPOS DE INTERÉS DE INTERVENCIÓN DEL BANCO CENTRAL				
Media anual (%)	4,7	4,7	4,8	-
Fin de período (%)	1,7	1,6	1,2	1,1
EMPLEO Y TASA DE PARO				
Población (x 1.000 habitantes)	7.100	7.500	7.900	8.400
Población activa (x 1.000 habitantes)	2.948	3.002	4.345	4.956
% Desempleo sobre población activa	nd	nd	nd	nd
DÉFICIT PÚBLICO				
% de PIB	4,1	7,8	6,5	5,6
DEUDA PÚBLICA				
en MUSD	156.701	166.424	179.016	187.257
en % de PIB	45,1	44,7	44,5	43,9
EXPORTACIONES DE BIENES				
en MUSD	302.037	349.481	378.609	406.409
% variación respecto a período anterior	41,4	15,7	8,3	7,3
IMPORTACIONES DE BIENES				
en MUSD	195.442	217.499	241.507	271.696
% variación respecto a período anterior	18,77	11,29	11,04	12,50
SALDO B. COMERCIAL				
en MUSD	106.595	131.982	137.102	134.713
en % de PIB	30,6	35,4	34	31,5
SALDO B. CUENTA CORRIENTE				
en MUSD	50.955	68.967	64.638	55.514
en % de PIB	14,67	18,5	16	13
DEUDA EXTERNA				
en MUSD	156.650	161.668	168.761	173.262
en % de PIB	45,1	43,4	41,9	40,6
SERVICIO DE LA DEUDA EXTERNA				
en MUSD	21.307	22.878	21.538	21.789
en % de exportaciones de b. y s.	7	6,5	5,68	5,36
RESERVAS INTERNACIONALES				
en MUSD	37.269	47.035	68.203	74.703
en meses de importación de b. y s.	2,3	2,5	3,67	3,63
INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA				
en MUSD	7.679	9.602	10.488	nd
TIPO DE CAMBIO FRENTE AL DÓLAR				
media anual				
fin de período	3,67	3,67	3,67	3,67

Fuentes: Banco Central de EAU, UNCTAD, FMI y *Economist Intelligence Unit* (EIU).

*: Estimaciones 2014. (Última actualización: EIU julio 2014)

11.3 INSTITUCIONES INTERNACIONALES Y ECONÓMICAS DE LAS QUE EL PAÍS ES MIEMBRO

CUADRO 3: ORGANIZACIONES INTERNACIONALES ECONOMICAS Y COMERCIALES DE LA QUE EL PAÍS 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

11.4 CALENDARIO GENERAL DE FERIAS DEL PAÍS

ARAB HEALTH (enero) – Salud – Dubai
WORLD FUTURE ENERGY SUMMIT (enero) – Energías Renovables – Abu Dhabi
GULF CLEANTECH (enero) – Sector Limpieza - Dubai
INTERSEC (enero) – Lucha /Prevención y Control del Fuego - Dubai
ARAB LAB (febrero) – Equipamiento y Materiales de Laboratorio - Dubai
MIDDLE EAST ELECTRICITY (febrero) – Electricidad – Dubai
GULFOOD (febrero) – Alimentación – Dubai
IDEX (febrero)- Defensa – Abu Dhabi
CABSAT (marzo) – Telecomunicaciones – Dubai
OFFICE (marzo) – Mueble Oficina – Dubai
WETEX (marzo) – Aguas - Dubai
WOOD AND MACHINERY (abril) – Maquinaria madera- Dubai
TOY FAIR (abril) – Juguetes - Dubai
ARABIAN TRAVEL MARKET (mayo) –turismo - Dubai
AIRPORT SHOW (mayo) – Aeronáutica - Dubai
GASTECH (mayo) – Sector del Gas – Abu Dhabi
HOTEL SHOW (junio) – Mobiliario de colectividades – Dubai
AUTOMECHANIKA (junio) – Automóvil - Dubai
BEAUTYWORLD (junio) – cosmética - Dubai
WHO ´S NEXT (octubre) – moda - Dubai
CITYSCAPE (octubre) – Inmobiliario – Dubai

GITEX (octubre) – Electrónica - Dubai

INDEX (noviembre) – Mueble - Dubai

ADIPEC (noviembre) – Petróleo- Abu Dhabi.

THE BIG 5 SHOW (Noviembre) – Materiales y equipos construcción- Dubai

