



Emiratos Árabes Unidos



Elaborado por la Oficina
Económica y Comercial
de España en Dubai

Actualizado a junio 2016

1 PANORAMA GENERAL	4
1.1 SITUACIÓN, SUPERFICIE Y CLIMA	4
1.2 DEMOGRAFÍA Y SOCIEDAD	4
1.3 POBLACIÓN ACTIVA	5
1.4 ORGANIZACIÓN POLÍTICO-ADMINISTRATIVA	5
1.5 RELACIONES E INTERNACIONALES Y REGIONALES	9
Relaciones políticas internacionales	9
2 MARCO ECONÓMICO	12
2.1 ESTRUCTURA Y EVOLUCIÓN RECIENTE DE LA ECONOMÍA	12
2.2 EL SECTOR EXTERIOR	14
2.2.1 COMERCIO EXTERIOR	14
2.2.2 BALANZA DE PAGOS	16
2.2.3 INVERSIÓN EXTRANJERA	16
2.2.4 DEUDA EXTERNA	17
2.3 RELACIONES BILATERALES	17
2.3.1 RELACIONES COMERCIALES BILATERALES	17
Comercio bilateral de bienes y puesto en la clasificación	17
Comercio bilateral de servicios	17
2.3.2 INVERSIÓN BILATERAL	18
3 ESTABLECERSE EN EL PAIS	18
3.1 EL MERCADO	18
3.2 LA DISTRIBUCIÓN COMERCIAL	19
3.3 CONTRATACIÓN PÚBLICA	19
3.4 IMPORTANCIA ECONÓMICA Y COMERCIAL DEL PAÍS EN LA REGIÓN	21
3.5 PERSPECTIVAS DE DESARROLLO ECONÓMICO	22
3.6 OPORTUNIDADES DE NEGOCIO	22
3.7 PRINCIPALES FERIAS COMERCIALES	22
4 IMPORTACIÓN	23
4.1 RÉGIMEN DE COMERCIO EXTERIOR	23
4.2 ARANCELES Y OTROS PAGOS EN FRONTERA	24
4.3 BARRERAS NO ARANCELARIAS	25
4.4 HOMOLOGACIÓN Y CERTIFICACIÓN DE PRODUCTOS Y ETIQUETADO ...	25
5 INVERSIÓN EXTRANJERA	28
5.1 MARCO LEGAL	28
5.2 INCENTIVOS A LA INVERSIÓN	29
5.3 PROPIEDAD INMOBILIARIA	31
5.4 TIPOS DE SOCIEDADES Y FORMAS DE IMPLANTACIÓN	31
Establecimiento fuera de zona franca	32
Establecimiento en zona franca	37
Selección de la zona franca adecuada	37
Selección de la estructura corporativa	43
Filial de una empresa extranjera. Entidad local.	46
Sucursal o branch de una empresa extranjera	48
Oficina de representación de una empresa extranjera	49
Empresas sujetas al Civil Code y a la Civil Transactions Law	49
5.5 PROPIEDAD INDUSTRIAL	49
Registro de marcas (Trademarks)	50
Registro de patentes	51
6 SISTEMA FISCAL	53
6.1 MARCO LEGAL	53
6.2 PRINCIPALES IMPUESTOS	53
6.3 CONVENIO DE DOBLE IMPOSICIÓN	54
7 FINANCIACIÓN	54

8	LEGISLACIÓN LABORAL	60
8.1	RELACIONES LABORALES	60
	El proceso de contratación	60
	1. Fuera de zona franca	61
	2. Dentro de zona franca.	62
	Emiratización	62
	El contrato laboral	62
	1. Contrato temporal	62
	2. Contrato fijo	63
	3. Periodo de prueba	64
	Jornada laboral y permisos	64
	Horas trabajadas	64
	Vacaciones	64
8.2	COSTE DEL TRABAJADOR PARA LA EMPRESA	64
8.3	ACTIVIDAD LABORAL DE EXTRANJEROS	65
8.4	RÉGIMEN DE SEGURIDAD SOCIAL	65
9	INFORMACIÓN PRÁCTICA	65
9.1	COSTES DE ESTABLECIMIENTO	65
9.2	INFORMACIÓN GENERAL	69
	Seguridad	70
	Transporte Interior	71
9.3	DIRECCIONES ÚTILES	73

1 PANORAMA GENERAL

1.1 SITUACIÓN, SUPERFICIE Y CLIMA

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

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

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

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

1.2 DEMOGRAFÍA Y SOCIEDAD

Composición demográfica:

No existen estadísticas oficiales nacionales sobre la composición demográfica y los países de origen de los residentes en EAU. Según las últimas estimaciones de Naciones Unidas (2015), se calcula que **la población asciende a 9,1 millones de habitantes**, con una densidad demográfica de 109 habitantes/Km² y una tasa de crecimiento del 2,5% (CIA World Factbook). **El Emirato más poblado es el de Abu Dhabi con aproximadamente 2,6 millones de personas, seguido del de Dubái con 2,4 millones.**

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

Entre el 12% y el 15% de la población censada es de origen emiratí, habiendo por tanto más de un 85% de población extranjera proveniente de más de 200 países. Las comunidades procedentes de India, Pakistán, Filipinas, Bangladesh y otros países árabes se encuentran entre las más importantes. Dentro del grupo de expatriados occidentales, las comunidades de británicos (en torno a las 240.000), norteamericanos y alemanes se consideran las más numerosas.

El Índice de Desarrollo Humano (IDH), que elabora el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) en 2014 sitúa a EAU en la posición 41, de cerca de 188 países comparables.

Religión:

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.

Se calcula que el 96% de la población local emiratí es musulmana.

Distribución de la población:

La mayoría de la población es urbana. La distribución de la población en las principales ciudades es desigual, siendo Dubai la ciudad más poblada con 2,4 millones de habitantes en

2016, seguida de Abu Dhabi con 1,5 millones. Sharjah (1 millón de habitantes), Al Ain (631.005 habitantes), Ras Al Khaimah (300.000 habitantes) y Fujairah (202.667 habitantes) son las otras grandes ciudades del país.

En la **distribución por sexos**, la población masculina supera ampliamente a la femenina: un 73,7% de hombres frente a un 26,3% de mujeres (Banco Mundial).

La causa de esta disparidad se explica debido al alto porcentaje de inmigrantes varones que se encuentran en el país trabajando en sectores de baja cualificación.

Un 13,8% de la población tiene menos de 15 años, un 85,1% está entre los 15 y 64 años y sólo un 1,1% sobrepasa los 60 años (Banco Mundial), lo que configura una población predominantemente joven.

1.3 POBLACIÓN ACTIVA

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

No existen datos sobre cuál es la tasa de actividad de la población local, aunque puede que esté aumentando debido a la política de emiratización de la economía que intenta conseguir el gobierno. Esto se ve reflejado, por ejemplo, en la nueva denominación del antiguo “Ministry of Labour”, que ha pasado a ser “Ministry of Human Resources and Emiratisation”.

Los sectores económicos más importantes por ocupación en EAU (EAU Annual Economic Report) son: la **construcción**, con aproximadamente un 33,5% de la población activa; los **servicios profesionales**, con un 23,5%; la **industria** con un 11,6%; el **sector inmobiliario**, con un 11,2%; y el **sector de comercio y servicios de reparación**, con un 7,8%. Estos cinco sectores absorben alrededor del 87,6 de la población activa registrada en el país, según los últimos datos del Ministerio de Trabajo, publicados en 2014.

En cuanto al desempleo, los últimos datos oficiales ofrecidos por el Banco Central de Emiratos Árabes Unidos, que datan de 2012, reflejaban que un 4,2% de la población activa carecía de trabajo.

1.4 ORGANIZACIÓN POLÍTICO-ADMINISTRATIVA

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

A nivel federal el principal órgano de Gobierno de la Federación es el **Consejo Supremo**, formado por los siete emires. Este órgano adopta las decisiones por consenso y elige cada cinco años al Presidente y Vicepresidente de la Federación. De acuerdo con la constitución, las decisiones más importantes deben adoptarse por mayoría de 5 de los 7 miembros incluyendo los votos de Abu Dhabi y Dubai.

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

En EAU no hay partidos políticos. Existe una asamblea de carácter consultivo, el Consejo Nacional Federal (CNF), que cuenta con 40 miembros, 20 de los cuales son designados directamente por el emir de cada emirato y los otros 20 son elegidos desde el 2006 a través de electores previamente seleccionados por cada emirato. En el 2006 votaron 6.989 electores y en

el 2011 lo hicieron 135.308. Las últimas elecciones tuvieron lugar el 3 de Octubre de 2015 y el número de electores ascendió a 224.279.

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

Poder ejecutivo/legislativo

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

La Constitución ha proporcionado el equilibrio y la flexibilidad necesaria para que el desarrollo de las instituciones y funciones propias de un estado conviva con la amplia autonomía de cada Emirato. El principal órgano de gobierno de cada Emirato es el Consejo Ejecutivo.

A continuación se detallan los Emires o Gobernadores de cada emirato y los Príncipes Herederos designados:

EAU		
Emirato	Regentes y miembros del Consejo Supremo	Príncipes Herederos
Abu Dhabi	H.H. Sheikh Khalifa bin Zayed Al Nahyan	H.H. General Sheikh Mohammed bin Zayed Al Nahyan
Dubai	H.H. Sheikh Mohammed bin Rashid Al Maktoum	H.H. Sheikh Hamdan bin Mohammed bin Rashid Al Maktoum
Sharjah	H.H. Sheikh Dr. Sultan bin Mohammed Al Qasimi	H.H. Sheikh Sultan bin Mohammed bin Sultan Al Qasimi
Ras al-Khaimah	H.H. Sheikh Saud bin Saqr Al Qasimi	H.H. Sheik Mohammed bin Saud bin Saqr Al Qasimi
Fujairah	H.H. Sheikh Hamad bin Mohammed Al Sharqi	H.H. Sheikh Mohammed bin Hamad Al Sharqi
Umm al-Qaiwain	H.H. Sheikh Saud bin Rashid Al Mu'alla	H.H. Sheikh Rashid bin Saud bin Rashid Al Mu'alla
Ajman	H.H. Sheikh Humaid bin Rashid Al Nuaimi	H.H. Sheikh Ammar bin Humaid Al Nuaimi

La última reestructuración del Gobierno Federal tuvo lugar en febrero de 2016. Se han creado ocho nuevas carteras, pasando el nuevo Consejo a contar con 29 Ministros, aunque algunas carteras dependen funcionalmente de otros ministerios. Se ha tratado de dotar al Gobierno de Ministerios que atiendan mejor las necesidades de la ciudadanía, creando los ministerios de Felicidad, Juventud, Tolerancia y Desarrollo de las comunidades.

CONSEJO DE MINISTROS-EMIRATOS ÁRABES UNIDOS

Presidente	H.H Sheikh Khalifa bin Zayed Al Nahyan
Primer Ministro y Vice Presidente	H.H. Sheikh Mohammed bin Rashid Al Maktoum
Vice Primer Ministro y Ministro de Interior	H.H Teniente General Sheikh Saif bin Zayed Al Nahyan
Vice Primer Ministro y Ministro de Asuntos Presidenciales	H.H Mansour bin Zayed Al Nahyan
Ministro Cambio Climático y Medio Ambiente	H.E. Dr. Thani bin Ahmed Al-Zeyoudi
Ministro Asuntos del Gabinete y de Futuro	H.E. Mohammed Abdullah Al Gergawi
Ministro Asuntos Exteriores y Cooperación Internacional	H.H Sheikh Abdullah bin Zayed Al Nahyan
· Ministro de Estado para Asuntos Exteriores	H.E. Dr. Anwar bin Mohammed Gargash
· Ministro de Estado para Cooperación Internacional	H.E. Reem bint Ibrahim Al Hashimi
Ministro Desarrollo de las Comunidades	H.E. Najla bint Mohammed Al Awar
Ministro Cultura y Desarrollo del Conocimiento	H.E. Sheikh Nahyan bin Mubarak Al Nahyan
Ministro Defensa	H.H. Sheikh Mohammed bin Rashid Al Maktoum
· Ministro de Estado para Asuntos de Defensa	H.E. Mohammed bin Ahmed Al Bowardi
Ministro Economía	H.E. Sultan bin Saeed Al Mansouri
Ministro Educación	H.E. Hussain bin Ibrahim Al Hammadi
· Ministro de Estado para Educación Superior	H.E. Ahmad bin Humaid Abdullah Belhoul Al Falasi
· Ministro de Estado para Asuntos de Educación General	H.E. Jameela bint Salem Al Muhairi
Ministro Energía	H.E. Suhail bin Mohamed Faraj Al Mazrouei
Ministro Finanzas	H.H Hamdan bin Rashid Al Maktoum
· Ministro de Estado para Asuntos Financieros	H.E. Obaid bin Humaid Al Tayer
Ministro de Desarrollo de la Infraestructura	H.E. Abdullah bin Mohamed Belhaif Al Nuaimi
Ministro Justicia	H.E. Sultan bin Saeed Al Badi
Ministro Salud y Prevención	H.E. Abdul Rahman bin Mohammad Al Owais
Ministro de Recursos Humanos y Emiraticización	H.E. Saqr bin Ghobash Saeed Gobash
Ministro de Estado para Asuntos del Consejo Nacional Federal	H.E. Noura bint Mohammed Al Kaabi
Ministro de Estado para Tolerancia	H.E. Lubna bint Khalid Al Qasimi
Ministro de Estado para Felicidad	H.E. Ohood bint Khalfan Al Roumi
Ministro de Estado para Asuntos de la Juventud	H.E. Shamma bint Sohail Faris Al Mazrui
Ministro de Estado sin cartera	H.E. Dr. Maitha bint Salem Al Shamsi
Ministro de Estado sin cartera	H.E. Dr. Sultan bint Ahmed Al Jaber
Ministro de Estado sin cartera	H.E. Dr. Rashid bin Ahmed bin Fahad

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

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

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

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

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

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 Desarrollo Económico, cada emirato cuenta con las siguientes competencias en materia económica:

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

Asimismo, cada emirato cuenta con competencias exclusivas en materia de energía, electricidad,

agua, turismo (promoción y licencias), así como en transporte, sanidad, urbanismo y planificación económica. No obstante, algunas de estas actividades están siendo también coordinadas a nivel federal a través de organismos superiores, como por ejemplo el Ministry of Health and Disease Prevention o el Ministry of Climate Change and Environment.



1.5 RELACIONES E INTERNACIONALES Y REGIONALES

Relaciones políticas internacionales

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

Las relaciones con EEUU son sólidas. Las relaciones con la Unión Europea (UE) son fluidas y cordiales y se han visto impulsadas desde que el 7 de mayo de 2015 entró en vigor la medida por la que sus nacionales no necesitan visado para viajar a Europa, el primer país árabe en conseguirlo. También se están fortaleciendo las relaciones con China impulsadas principalmente por el comercio, el turismo y la inversión.

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

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

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

EAU forma parte del **Consejo de Cooperación del Golfo (CCG)**, organización de autodefensa militar y con objetivos de integración económica. El 1 de enero de 2015 se perfeccionó la Unión Aduanera tras 12 años de avances. A partir de esa fecha existe un único arancel común del 5% y ausencia de aranceles entre los países del CCG.

En general las relaciones internacionales de EAU son muy cordiales. Con **EEUU** son sólidas y existe una estrecha cooperación. Las relaciones con **la Unión Europea (UE)** son fluidas y cordiales y se han visto impulsadas desde que el 7 de mayo de 2015 entró en vigor la medida por la que sus nacionales no necesitan visado para viajar a Europa, el primer país árabe en conseguirlo.

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

Con **Irán** existe una disputa territorial sobre los islotes de Abu Musa y Tumb, ocupados horas antes de que se hiciera efectiva la independencia del Reino Unido. Además EAU está alineado con Arabia Saudita para intentar limitar la influencia de Irán en la región. No obstante, pesa la tradicional importancia comercial que dicho país ha tenido con Dubai, siendo el primer destinatario de las re-exportaciones procedentes de las zonas francas. A EAU le puede favorecer el progresivo levantamiento de las sanciones internacionales a Irán.

EAU **transmite una imagen internacional positiva**. Esa imagen es fruto de un empeño sostenido por crear un marco de convivencia moderno, tolerante hacia otras religiones y razas, con seguridad física y jurídica y amigable con las actividades empresariales. Se han dado pasos para mejorar las condiciones laborales y sociales de los trabajadores menos cualificados (por ejemplo en el 2014 se aprobó la obligación de que tengan un seguro médico y la ilegalidad de

que el empleador retenga sus pasaportes).

Dentro de ese esfuerzo por proyectarse de forma positiva hay que enmarcar la apretada agenda de eventos internacionales con personalidades de relevancia mundial que están teniendo lugar en el país y el éxito que supuso que Abu Dhabi consiguiera en el 2009 ser la sede de la Agencia Internacional de las Energías Renovables (IRENA).

Las relaciones bilaterales entre la Unión Europea y el Consejo de Cooperación del Golfo (CCG), al que pertenece EAU, se enmarcan en el Acuerdo de Cooperación de 1989. Los seis países que conforman el CCG han dejado de ser beneficiarios del Sistema de Preferencias Generalizadas (SPG) de la UE desde el 1 de enero de 2014. Las negociaciones del Acuerdo de Libre Comercio (ALC) entre la UE y el CCG se iniciaron en 1992. Como requisitos previos a la firma, se exigió que todos los países del CCG fueran miembros de la OMC y el establecimiento de una Unión Aduanera (UA) entre ellos, condiciones cumplidas en diciembre de 2005. En 2008, el CCG estableció su Mercado Común y desde el 1 de enero de 2015 la Unión aduanera es una realidad, existiendo un arancel común y ausencia de aranceles intrafronterizos.

El ALC pretende ser un acuerdo amplio, que además de la liberalización del comercio de mercancías, incluya el comercio de servicios y otras áreas relacionadas con el comercio, como compras públicas, protección de los derechos de propiedad intelectual, facilitación del comercio, temas sanitarios y fitosanitarios y barreras técnicas al comercio.

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

En lo que respecta a EAU, la UE en su conjunto es su principal suministrador, con una cuota de mercado del 20% en los últimos años, y su cuarto cliente con un 11% de sus exportaciones. Existe la expectativa de que un futuro ALC, en caso de firmarse, podría contribuir a la eliminación progresiva de ciertos obstáculos a la inversión (límites a la participación extranjera), contratación pública (procedimientos internacionales, discriminación entre nacionales y no nacionales) y servicios (sectores excluidos), que aún persisten en los países del CCG, incluido EAU.

Desde el 22 de septiembre de 1972, EAU es miembro del FMI.

También es miembro del Banco Mundial (1972) así como del Banco Islámico de Desarrollo (1975).

Desde el 3 de abril de 2015, EAU es miembro fundador del Banco Asiático de Inversión en Infraestructura (Asian Infrastructure Investment Bank o AIIB) cuya creación ha impulsado China.

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

Desde el examen de políticas comerciales de 2006, los EAU simplificaron los procedimientos de tramitación de documentos y han reducido los plazos necesarios para el despacho de aduana, principalmente mediante la introducción de procedimientos de despacho totalmente electrónicos y de un sistema de evaluación del riesgo. Sin embargo, sigue siendo necesario que las importaciones sean procesadas por un agente comercial designado y se aplican restricciones de nacionalidad del mismo. Dentro del Corpus jurídico de la OMC es signatario del del Agreement on Trade-related Aspects of Intellectual Property (TRIPS), ADPIC en sus siglas en español.

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

Dentro de los organismos árabes, regionales y musulmanes:

Es miembro del **Consejo de Cooperación del Golfo (CCG)**, una unión política y económica integrada por 6 Estados árabes del Golfo: Arabia Saudita, Bahrein, EAU, Kuwait, Omán y Qatar. Establecido en mayo de 1981, tiene como principales objetivos la cooperación regional y la integración en esferas tales como la economía, las finanzas, el comercio, la inversión, las aduanas, el turismo y el transporte. Recientemente está jugando un papel mayor en cooperación militar, en noviembre del 2014 se anunció la creación de una fuerza militar conjunta permanente con base en Ryad.

El 1 de enero de 2015 se ha perfeccionado la Unión Aduanera tras 12 años de avances, a partir de esa fecha existe un único arancel común del 5% y ausencia de aranceles entre los países del CCG.

Emiratos Árabes Unidos participa dentro del CCG en un gran número de actividades económicas lo que incluye consultas para el desarrollo de políticas comunes en tareas tales como comercio, inversiones, banca, finanzas, transporte, telecomunicaciones y otras áreas técnicas incluyendo la propiedad intelectual. En diciembre de 2005 se puso en marcha una iniciativa encaminada a la adopción de una moneda común en el 2010. No obstante, en mayo de 2009 los EAU anunciaron su retirada del proyecto de unión monetaria. Aún no se ha ejecutado el proyecto de moneda común ni se ha determinado la fecha de introducción de una moneda única.

El CCG suscribió un Acuerdo de Libre Comercio (ALC) con Singapur en diciembre de 2008, el cual entró en vigor recientemente. Se trata de un acuerdo global que abarca, entre otros asuntos, el comercio de mercancías y servicios, la contratación pública, las normas de origen y los procedimientos aduaneros.

Es miembro de **la Liga Árabe**, una organización que agrupa a 22 Estados árabes :Argelia, Bahrein, Comoras, Djibouti, Egipto, Irak, Jordania, Kuwait, Líbano, Libia, Marruecos, Mauritania, Omán, Palestina, Qatar, Arabia Saudita, Siria, Somalia, Sudán, Túnez, Yemen, y Emiratos Árabes Unidos. Fundada en 1945, su objetivo principal es servir el bien común, asegurar mejores condiciones, garantizar el futuro y cumplir los deseos y expectativas de todos los países árabes. Su sede permanente se encuentra en El Cairo, Egipto. Es una Liga en la que todos los estados soberanos mantienen una total independencia.

El Fondo Monetario Árabe (FMA) es una organización regional árabe, fundada en 1976 y operativa desde 1977. Se trata de una sub-organización de la Liga Árabe. Los principales objetivos del Fondo Monetario Árabe son corregir y equilibrar las balanzas de pago de sus Estados miembros, eliminar las restricciones de pago entre los miembros, mejorar la cooperación monetaria árabes, fomentar el desarrollo de los mercados financieros árabes (allanando el camino para una moneda árabe unificada), y facilitar y promover el comercio entre los Estados miembros. La sede del Fondo Monetario Árabe se encuentran en Abu Dhabi y son miembros los mismos 22 países de la liga Arabe.

En 1997 se establece la **Zona Panárabe de Libre Comercio** (PAFTA o GAFTA) que entró en vigor en 1998. La Zona prevé la facilitación y el fomento del comercio de mercancías entre países árabes con miras a establecer una zona panárabe de comercio. Los derechos de aduana se han ido reduciendo gradualmente desde 1997; se eliminaron definitivamente en 2009 para todos los productos agrícolas e industriales. No obstante, siguen en vigor contingentes arancelarios y derechos estacionales sobre productos agrícolas para ciertos miembros.

El órgano principal encargado de velar por la aplicación del Tratado es el Consejo Económico y Social de la Liga Árabe. Además, la Unión de Cámaras de Comercio Árabes se encarga de la elaboración de un informe semestral sobre las dificultades con que tropiezan los comerciantes en

sus contactos con la administración de aduanas y los órganos de reglamentación de los países miembros. En la actualidad aplican este Tratado 17 miembros, incluidos los Estados miembros del GCC, Egipto, Iraq, Jordania, Líbano, Libia, Marruecos, la Autoridad Palestina, Sudán, Siria, Túnez y Yemen. En 2006 el acuerdo fue notificado por el Reino de la Arabia Saudita de conformidad con el artículo XXIV del GATT de 1994.

Además cabe una mención especial a **IRENA** (International Renewable Energy Agency) Organización Internacional de Energías Renovables que se establece en Abu Dhabi en el 2009. En muy poco tiempo ya cuenta con 140 países miembros. Pretende ser una plataforma para promover la información y el empleo de las energías renovables.

Los EAU han firmado acuerdos comerciales bilaterales con Siria, Jordania, el Líbano, Marruecos e Iraq. También han suscrito un acuerdo marco de comercio e inversión con los Estados Unidos: en 2005 se entablaron negociaciones para establecer un acuerdo de libre comercio entre los EAU y los Estados Unidos, pero se interrumpieron en 2006 y no se han reanudado.

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

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

2 MARCO ECONÓMICO

2.1 ESTRUCTURA Y EVOLUCIÓN RECIENTE DE LA ECONOMÍA

Estructura del PIB por sectores y por componentes del gasto

Con un PIB de 368.140 MUSD en 2015, 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, 73.206 USD, y similar a la de los países más ricos de la OCDE.

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

- Industria: 49,4% (Donde destaca la industria petrolífera)
- Agricultura: 0,7%
- Servicios: 49,8%

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 (2,8 M b/d a finales de 2015). Asimismo, cuentan con unas importantes reservas de gas de 6 billones de metros cúbicos, las séptimas del

mundo. Sin embargo, el rápido aumento del consumo de energía (la generación de electricidad se obtiene casi íntegramente por gas), ha convertido a los Emiratos en importadores netos de gas. Existe una voluntad de diversificar la matriz energética y desarrollar fuentes de energía alternativas como la solar y la nuclear. Otras actividades extractivas son los derivados del nitrógeno, cemento, el aluminio y el acero.

En la economía emiratí el sector de hidrocarburos es el más importante, pero el éxito de la política de diversificación llevada a cabo por el Gobierno, hace que su participación en el PIB sea de en torno al 30% (En Qatar, Kuwait y Arabia Saudí estos porcentajes superan el 50%). Esto hace a los EAU menos vulnerables que otros grandes exportadores de crudo ante una eventual caída de los precios internacionales del crudo.

La diversificación sectorial en la que el emirato de Dubai ha ejercido un claro liderazgo ha propiciado **el desarrollo del sector servicios**. Principalmente, el sector inmobiliario, el sector logístico, turismo y sector financiero. El país ha trabajado durante décadas para dotarse de todo lo necesario para atraer el establecimiento de empresas extranjeras. Sistema fiscal ventajoso, seguridad física y jurídica, infraestructuras, puertos y aeropuertos que facilitan las comunicaciones globales, entre otros. En este desarrollo también ha jugado un papel clave **la creación de zonas francas en todo el país**, siendo Dubai el Emirato con mayor número de ellas. Actualmente albergan alrededor de decenas de miles de empresas, con unas inversiones acumuladas superiores a los 21.000 MUSD. El concepto de zonas francas en EAU va más allá de una zona con un trato fiscal favorable: están pensadas para crear clusters de empresas extranjeras especializados en sectores como el financiero, educación, sanidad, tecnología y comunicación audiovisual, entre otros. En línea con esta promoción de la diversificación, también se favorece el desarrollo del sector industrial mediante zonas industriales, las cuales tienen como ventaja la exención arancelaria para la maquinaria destinada a producción, la facilidad en la obtención de mano de obra y el fácil acceso al resto de países de la región.

El Emirato de Abu Dhabi cuenta con una industria petrolífera acorde con una zona donde se encuentran casi todas las reservas de crudo del país. Espera aumentar la producción hasta los 3,5 millones de barriles por día en el 2018. También dispone de importantes reservas de gas. A pesar de esta riqueza, Abu Dhabi en línea con las exitosas políticas de Dubai está diversificando su economía desarrollando otros sectores, como el sector aeronáutico, defensa, telecomunicaciones y energías renovables, entre otros.

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

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

La situación económica actual de EAU es delicada. Aunque el PIB real continua creciendo a tasas positivas (3,4% en 2015), se observa una clara desaceleración del mismo (4,6% en 2014 y previsión del 1,2% para este año 2016) mientras que el PIB nominal, que incluye los precios (incluido el del petróleo, que además es fundamental para cuadrar los presupuestos públicos) experimentó una caída en 2015 respecto al año anterior del -7,9% y se espera que en 2016 caiga un -4,3% adicional. La inflación está en niveles controlables pero en 2015 alcanzó un 4,1%, creciendo de forma significativa respecto al año 2014 (2,3%) y para 2016 se espera que alcance el 4,4% debido a la eliminación de subsidios en las *utilities*. El déficit público alcanzó el -3,7% del PIB en 2015, algo que, sin ser preocupante para un país con recursos petrolíferos, sí está teniendo un fuerte impacto en el sistema fiscal. En cuanto al sector exterior, EAU ha presentado tradicionalmente continuos superávits por cuenta corriente pero la caída de los precios del petróleo ha reducido este superávit hasta el 5,5% del PIB en 2015 y para 2016 se espera

un déficit equivalente al 2,5% del PIB.

A pesar de todo lo anterior, **la situación no es grave y la economía de EAU seguirá manteniendo su "status" de refugio en la región** debido a: 1) La economía de EAU es la más diversificada y menos dependiente del petróleo de todos los países productores; 2) La estabilidad política de EAU, especialmente en relación a todos sus vecinos de la región, sigue generando una gran afluencia de capitales hacia Emiratos procedentes de dichos países; 3) Existen ambiciosos programas de inversiones, sobre todo los relacionados con el fomento de las energías renovables y de la Expo 2020 de Dubái; y 4) Existe solidaridad real entre los emiratos, como demostró en su día el rescate financiero de una empresa de Dubái por parte de Abu Dhabi.

La política monetaria viene condicionada por la política de tipo de cambio. EAU, como el resto de los países del CCG, mantiene un tipo de cambio fijo del dirham con el dólar a razón de 1\$=3,67 dirhams (AED). Al ser una economía muy abierta al comercio exterior y relativamente pequeña, las ventajas de esta política (un entorno de mayor certidumbre) han demostrado ser mayores que las desventajas (pérdida de independencia de la política monetaria) y nada hace prever un cambio. Como consecuencia, y en línea con la política del Tesoro de EEUU, se está produciendo un incremento gradual de los tipos de interés.

En lo relativo a la **política fiscal**, el presupuesto federal, que sólo representa el 10% del gasto público total del país (el resto son gastos propios de cada Emirato), experimentó en 2016 una caída del 1% en relación al año anterior, hasta los 13.200 M\$, terminando con seis años de crecimiento del gasto público (aunque con fuertes disparidades de un año a otro). Esto es consecuencia directa de la caída de los precios del petróleo: en 2013, con un precio de 106\$ por barril, se registró un superávit presupuestario igual a un 6,5% del PIB mientras que en 2015 se ha producido un déficit del 3,7% del PIB. Si bien el actual déficit público es completamente asumible para la economía de EAU (sus fondos soberanos mantienen activos valorados en más de 1,2 billones de dólares - tres veces el PIB del país), el **FMI ha recomendado** en varias ocasiones **la introducción de un sistema fiscal homologable al de otras economías desarrolladas**, ya que los ingresos fiscales provienen únicamente del petróleo, de la imposición indirecta, (aranceles de un 5% para casi todos los productos y diversas tasas) y de los ingresos de las empresas públicas. No existe imposición directa: ni impuesto sobre la renta, ni impuesto de sociedades. Como consecuencia de la caída de los ingresos derivados del petróleo y de la ralentización económica, finalmente el país va a seguir las recomendaciones del FMI, **introduciendo un impuesto al consumo** con un tipo impositivo del 5% que entrará **en vigor a partir del 1 de enero de 2018**. Esto se hará en coordinación con el resto de países del CCG si bien el resto de países pueden hacerlo hasta el 1 de enero de 2019.

El sector exterior se sustenta en las ventas por hidrocarburos y las re-exportaciones, que suponen al menos dos tercios del total de importaciones. EAU se posiciona como el 4º país con mayor volumen de re-exportaciones por detrás de Hong Kong (China), Singapur y EE.UU. En 2014 EAU presentó un superávit comercial de 54.610 M\$ pero éste se redujo en 2015 hasta los 21.554 M\$ como resultado de la caída de los precios del petróleo (menor valor de las exportaciones) y del incremento de las importaciones. En 2016 se espera que el déficit comercial alcance los 8.819 M\$ (2,5% PIB).

2.2 EL SECTOR EXTERIOR

2.2.1 COMERCIO EXTERIOR

Según las últimas cifras publicadas por el Economist Intelligence Unit, en 2015 las exportaciones emiratíes alcanzaron los 319.362 MUSD y sus importaciones 244.594 MUSD, lo que arrojaría un **superávit de la balanza comercial** de 74.768 MUSD. Por lo que respecta al saldo de la balanza por cuenta corriente, las estimaciones la sitúan en un ajustado superávit de 1.969 MUSD.

Dentro de las **exportaciones** de EAU, cabe destacar el peso que siguen teniendo **las ventas de hidrocarburos** (107.853 MUSD, en torno al 30% del total) y el fenómeno de las re-exportaciones, que rondan el 40% de las ventas al exterior, lo cual hace que EAU se posicione como el 4º país con mayor volumen de **re-exportaciones** por detrás de Hong Kong, Singapur y EE.UU.

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

En cuanto a sus **importaciones**, éstas se encuentran muy atomizadas, ya que ninguna

predomina especialmente por encima de otras. A grandes rasgos, lo que importa EAU es maquinaria eléctrica, equipos electrónicos, piedras preciosas, textiles, productos químicos, vehículos automóviles, materiales de construcción y equipos para la industria petroquímica. Gran parte de estos productos importados se dirigen a la re-exportación, principalmente a los países de la zona, como India, Irán, Pakistán y los países miembros de Cooperación del Golfo.

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

La apertura comercial, cociente entre la suma de importaciones y exportaciones en relación con el PIB a precios corrientes de 2015, **es de un 153%**. En cuanto a las importaciones, éstas han aumentado un 1,7% con respecto a 2014. La previsión para 2016, no obstante, es que las importaciones se reduzcan en un 2,5%, volviendo a crecer en años posteriores. Asimismo, tanto las autoridades locales como el EIU habían estimado una ralentización en el crecimiento de las exportaciones de los EAU en los últimos años, causado por la crisis en la zona euro y los bajos precios del petróleo. De esta manera, las exportaciones en 2015 decrecieron un 9,3% con respecto al año anterior, y las previsiones para 2016 es que esta tendencia continúe, con un decrecimiento esperado de un 7% (297.462 MUSD).

En conjunto la balanza por cuenta corriente registra superávits gracias al abultado superávit comercial. No obstante, la tendencia de la balanza por cuenta corriente es bajista, y se espera que se produzcan déficits en los próximos años.

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

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

Si analizamos los intercambios comerciales desde el enfoque geográfico, podemos decir que los principales socios comerciales de EAU en el año 2015 (datos oficiales hasta el tercer trimestre) son:

Principales Clientes (2015)*		Principales Proveedores (2015)*	
País	Porcentaje	País	Porcentaje
India	13%	China	12%
Arabia Saudí	10%	Estados Unidos	10%
Suiza	7%	India	10%
Omán	6%	Alemania	6%
Resto	64%	Resto	62%

Fuente: National Bureau of Statistics UAE (Abril 2016)

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

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

2.2.2 BALANZA DE PAGOS

BALANZA DE PAGOS (Datos en MUSD)	Año 2013	Año 2014	Año 2015	Año 2016*
CUENTA CORRIENTE	71.359	54.610	1.969	-11.472
Balanza Comercial (Saldo)	144.208	130.835	74.768	56.537
Balanza de Servicios (Saldo)	-49.286	-50.795	-52.505	-52.338
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)	177	278	1.759	5.218
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)	-23.740	-25.708	-22.053	-20.889
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	10.488	10.066	n.d.	n.d.
Inversiones de cartera	1.100	n.d.	n.d.	n.d.
Otras inversiones	-12.400	n.d.	n.d.	n.d.
Derivados financieros	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Reservas	68.203	78.424	93.930	82.930
Errores y Omisiones	0,9	n.d.	n.d.	n.d.

Fuentes: Economist Intelligence Unit (EIU) Abril 2016.

*Datos estimados por EIU.

2.2.3 INVERSIÓN EXTRANJERA

Según el último informe de la UNCTAD, los flujos de inversión directa extranjera en EAU continúan creciendo, después de la caída registrada en 2009. La “Primavera Árabe” ha hecho que aumenten los flujos de inversión provenientes de la región al ser visto como un destino estable económica y políticamente. De esta manera, EAU se posiciona en el año 2014 (último dato publicado) como el segundo mayor receptor de inversión extranjera de la zona por detrás de Turquía.

El flujo de inversión extranjera directa recibida por EAU en 2014 decreció en un 4% con respecto al año 2013 (10.488 MUSD), alcanzando la cifra de 10.066 MUSD. Los sectores inmobiliario, transporte, educación, sanitario y turismo, son algunos de los elegidos por la inversión extranjera en EAU. Asimismo, se espera que la celebración de la EXPO en 2020, que prevé unas inversiones en infraestructuras superiores a los 8.100 MUSD, también sea un aliciente a la inversión extranjera.

Como mercado emisor de inversión extranjera, EAU aumentó la inversión realizada en el

extranjero, la cual pasó de los 2.952 MUSD en 2013 a 3.072 MUSD en 2014. EAU, no obstante, no se encuentra entre los principales emisores de inversión de la región, estando países como Kuwait, Qatar o Turquía liderando esta clasificación.

El informe de la UNCTAD sitúa el stock de inversión directa extranjera recibida por EAU para 2014 en 115.561 MUSD, mientras que el valor del stock de la inversión realizada por EAU alcanza los 66.298 MUSD para el mismo año. En esta cifra no estaría incluido el patrimonio de los fondos soberanos.

2.2.4 DEUDA EXTERNA

La deuda externa en 2015 ascendió a 173.048 MUSD, lo que supone un 47% del PIB. En cuanto al servicio de la deuda, en 2015 ascendió a un 7,1% de los ingresos corrientes de la balanza de pagos.

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

2.3 RELACIONES BILATERALES

2.3.1 RELACIONES COMERCIALES BILATERALES

Comercio bilateral de bienes y puesto en la clasificación

La **balanza comercial** con EAU en la última década es **claramente favorable a España**. En **2015** las exportaciones españolas a EAU alcanzaron los **1.813 M€** mientras que nuestras importaciones procedentes de EAU fueron de **458 M€**, lo que supone un superávit comercial para España de 1.355 M€. Tanto exportaciones como importaciones han aumentado respecto al año 2014 (exportaciones 1.643 M€; importaciones 205 M€), lo que pone de manifiesto la profundización de nuestras relaciones comerciales.

Nuestras exportaciones anuales prácticamente se han triplicado en una década (las exportaciones españolas en 2005 fueron de 633 M€) y desde 2009 éstas han crecido todos los años, con la única excepción del año 2014. Esto es debido a que en 2013 se materializó una operación puntual de venta de aeronaves (600 M€) que permitió el récord de exportaciones de nuestro país a EAU ese año. Si no tuviéramos en cuenta esta operación, las exportaciones españolas habrían seguido creciendo en 2014 respecto a 2013. También hay que señalar que nuestras exportaciones son muy elevadas para un país tan pequeño (9 millones habitantes) por lo que es razonable pensar que una gran parte de dichas exportaciones son posteriormente reexportadas a países de la región, dada la condición de *hub* de EAU, especialmente de Dubai.

Respecto a nuestras importaciones, hay que destacar que en 2015 se alcanzó el récord histórico de importaciones procedentes de EAU y que éstas se doblaron en relación al año anterior.

En 2015 volvió a aumentar el **número de empresas españolas** que exportaron a EAU hasta alcanzar un total de **8.049** (frente a las 4.180 del año 2010) de los cuales, **2.237** eran **exportadores regulares** (4 años consecutivos - 1.476 en 2010). Por importancia, EAU es el destino Nº 27 de nuestras exportaciones mundiales, siendo nuestro segundo cliente en Oriente Medio (por detrás sólo de Arabia Saudita, con 3.094 M€ en 2015), alcanzando el 0,7% del total mundial.

Las **exportaciones españolas están muy diversificadas** pues en 2015 las cinco primeras partidas TARIC supusieron el 42% de las exportaciones (84: máquinas y aparatos mecánicos - 11%; 85: aparatos y material eléctricos - 10%; 87: Vehículos - 8%; 12: semillas, plantas - 7%; y 27: combustibles - 7%), mientras que nuestras **importaciones están mucho más concentradas** ya que las cinco primeras partidas TARIC supusieron el 84% de las importaciones (27: combustibles - 45%; 76: aluminio - 18%; 39: Plásticos - 13%; 88: aeronaves - 5%; y 84: máquinas y aparatos mecánicos - 4%).

En cuanto a los últimos datos disponibles, las exportaciones españolas a EAU han alcanzado los 571 M€ desde enero hasta abril de este año (un 2,2% más en relación al mismo período del año 2015), mientras que nuestras importaciones han llegado a los 118 M€ en este mismo período (un 0,7% más en relación al mismo período del año 2015).

Comercio bilateral de servicios

Según la Encuesta de Comercio Internacional de Servicios del INE, que no incluye servicios turísticos, en 2015, 2.160 empresas españolas exportaron servicios a los **países del Golfo Pérsico** (no hay información detallada para EAU) por valor de 3.108 M€. Esto supone un 10,5% más de empresas y un 10,2% más de exportación de servicios respecto a 2014 (1.955 empresas y 2.821 M€).

En cuanto al **turismo**, la cifra de turistas de EAU a España no es alta pero, según datos de Frontur, está mejorando. Así, 40.780 turistas emiratíes visitaron España en 2014 y 52.887 lo hicieron en 2015. Actualmente, hay cuatro vuelos diarios a España operados por Emirates, dos Dubai-Madrid y dos Dubai-Barcelona y Etihad opera cuatro vuelos semanales Abu Dhabi-Madrid, aunque hay que mencionar que gran parte de estos vuelos son empleados para realizar conexiones a otros destinos.

2.3.2 INVERSIÓN BILATERAL

Según el Registro de Inversiones Exteriores el stock de inversión española en EAU a 2013 fue de 15,8 M€, lo que situó a EAU como el país Nº 96 destino de nuestras inversiones y con una caída significativa respecto al stock en 2012, cuando era de 67,2 M€, cifras en cualquier caso muy bajas dada la posición de la economía española como inversora internacional.

Los flujos de inversión bruta española en EAU también son obviamente muy bajos: 8,9 M€ en 2012, 2,7 M€ en 2013 y 13,7 € en 2014. En 2015, el flujo de inversión bruta española en EAU sólo alcanzó los 0,1 M€. Estas cifras no reflejan la realidad de la presencia española en el país debido a la imposibilidad para abrir filiales (de propiedad 100%) en EAU, lo que hace que muchas de las empresas instaladas opten por figuras jurídicas (sucursal u oficina de representación) que no implican grandes desembolsos de capital.

Por el contrario, la inversión de EAU en España ha sido mucho más relevante. El stock de inversiones a 2013 alcanzó la cifra de 5.627 M€, lo que **sitúa EAU en el puesto nº 12 de los países que invierten en España**, si bien la mayor parte de esta cifra se debe a una única operación. Los flujos de inversión bruta de EAU en España ascendieron a 7 M€ en 2012, 15 M€ en 2013, 26 M€ en 2014, y en 2015 se dio un salto cuantitativo al alcanzar los 169 M€.

3 ESTABLECERSE EN EL PAIS

3.1 EL MERCADO

Pese a su reducida extensión (83.600 Km²) y su población (en torno a 9 millones de habitantes), el mercado de EAU es la segunda economía del Golfo por el tamaño del PIB. Dubai y Abu Dhabi son dos economías dinámicas y en continuo desarrollo. Hay que tener presente su carácter de plataforma empresarial para acometer terceros mercados y su naturaleza de hub logístico.

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

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

- Importancia de las relaciones personales. Se trata de un mercado de contactos, mediante los cuales la empresa no solo consigue transmitir su compromiso con el mercado, sino también obtener información y posicionarse adecuadamente hacia licitaciones y planes de inversión de agentes públicos o privados. La información no fluye abiertamente, por lo que es fundamental apoyarse en actores locales bien posicionados.
- Mercados de medio-largo plazo. El periodo de maduración de la actividad comercial, o proyecto de inversión, se sitúa en el medio o largo plazo. En este sentido, las empresas locales no suelen tomar en serio a los exportadores esporádicos, sino a aquellas empresas extranjeras que muestran un fuerte compromiso en tiempo e inversión con el mercado. Los agentes locales buscan establecer una relación sólida, de cercanía y confianza antes de iniciar cualquier actividad comercial. Es necesario estar a su disposición ante cualquier duda o sugerencia que pueda surgir, así como realizar visitas frecuentes al mercado.

- Aportar referencias de proyectos/actuaciones comerciales realizados en el país, o en su defecto en la región CCG o MENA. Una vez que la empresa ha demostrado su adaptabilidad para trabajar con otros clientes árabes es cuando empieza a ser reconocida como un socio potencial comercial.

Como consecuencia de lo anterior, se trata de un mercado complejo, en el que cada vez más la implantación (comercial fundamentalmente) es considerada como un factor de competitividad para competir con otras empresas con mayor recorrido en el mercado. Esta circunstancia cobra especial importancia en los sectores de medio y medio-alto valor añadido, en los que la promoción y prescripción son fundamentales, así como el servicio post-venta. Además, son mercados en los que hay que ser muy flexible para adaptarse a las exigencias en precio (incluso una vez cerrado el trato puede haber recorrido para la renegociación), volumen de pedido y plazos de entrega. Asimismo, y debido a la gran competencia procedente de países anglosajones (que además disfrutaban de la ventaja de que los estándares generalizados son británicos o americanos), es fundamental que la empresa española tenga suficientes competencias lingüísticas para manejar el inglés como idioma de trabajo.

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

3.2 LA DISTRIBUCIÓN COMERCIAL

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

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

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

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

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

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

3.3 CONTRATACIÓN PÚBLICA

Los Emiratos Árabes Unidos no son parte en el Acuerdo plurilateral de la OMC sobre contratación pública ni tienen tampoco la condición de observador en el marco de dicho acuerdo.

La contratación pública sigue favoreciendo en gran medida a las empresas y proveedores nacionales, ya que en la mayoría de los casos la participación extranjera está limitada por requisitos de nacionalidad. Lo habitual es que como paso previo para participar en un concurso o licitación la empresa deba tener un establecimiento permanente, estar registrada donde corresponda y contar con las licencias correspondientes. Normalmente la presencia en el país se materializará a través de una LLC con socio local o una sucursal con agente local. Dado el carácter federal de los Emiratos Árabes Unidos, la mayor parte de la contratación (en valor) se realiza a nivel de Emirato.

Las principales normas sobre contratación del Gobierno Federal son:

- Reglamento Federal sobre condiciones de compra, licitación y contratación, Orden Financiera N° 16, de 1975 (Ley de Licitaciones Públicas),
- Decisión Ministerial N° 20, de 2000, sobre la administración del sistema de contratos,
- Decisión Modificativa N° 90, de 2009.

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

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

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

1. En virtud de la Decisión Ministerial N° 20 de 2000, la principal modalidad de adquisición de productos, servicios y obras de construcción es la "**licitación general**" (licitación abierta). Conforme al procedimiento de licitación general, las ofertas deben anunciarse públicamente. Se permite recurrir a otras modalidades de licitación en función de las circunstancias y, en la práctica, la mayor parte de las contrataciones se realiza según modalidades distintas de la licitación general.

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

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

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

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

Una gran mayoría de las contrataciones se realizan conforme a procedimientos de participación práctica.

En general las normas de los Emiratos Árabes Unidos sobre contratación exigen:

- 1) Que el ofertante esté registrado en una de las municipalidades, cámaras de comercio e industria, uno de los departamentos económicos de los Emiratos Árabes Unidos o en el Registro de Representantes Comerciales del Ministerio de Economía, en el caso de un representante.
- 2) Para las licitaciones y subastas a las que inviten los ministerios y departamentos federales, el ofertante debe registrarse en el Registro de Proveedores y Contratistas del Ministerio de Hacienda.

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

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

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

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

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

3.4 IMPORTANCIA ECONÓMICA Y COMERCIAL DEL PAÍS EN LA REGIÓN

La economía de EAU es la segunda mayor de entre las de los países del CCG, siendo solo superada por la de Arabia Saudita.

La economía emiratí está más diversificada que la de sus vecinos y socios del CCG. En el resto de los países del CCG, el sector hidrocarburos representa más del 50% del PIB.

Los EAU y particularmente 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.

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



3.5 PERSPECTIVAS DE DESARROLLO ECONÓMICO

Las previsiones apuntan que Emiratos Árabes Unidos continuará reforzando su posición de potencia regional del comercio e inversión. El año 2015 se cerró con una tasa de crecimiento del PIB del 3%, 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 modere en los próximos años, con unos crecimientos del 2,3% y del 2,6% en 2016 y 2017 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.

3.6 OPORTUNIDADES DE NEGOCIO

Durante el periodo de fuerte expansión del sector inmobiliario, los productos más demandados fueron maquinaria y materiales de construcción. Si bien ante los ambiciosos proyectos planeados estos sectores siguen siendo muy interesantes, donde destacan los proyectos derivados de la EXPO 2020 y del desarrollo de Dubai South, durante los últimos años se observa una exportación española muy diversificada sin ningún subsector que prevalezca claramente. Un porcentaje importante, pero sin determinar, de las exportaciones españolas puede ser reexportado a otros destinos, lo que lleva a pensar que existe una gran variedad de sectores potencialmente interesantes en Dubai.

En 2015, los bienes de consumo supusieron el 30,8% del total de exportaciones españolas a Emiratos Árabes Unidos, destacando la confección femenina y masculina (8,4% del total). Los productos agroalimentarios abarcaron el 18% del total y las exportaciones de materias primas, productos industriales y bienes de equipo alcanzaron el 51,2%.

EAU ha apostado por captar las mejores empresas internacionales de servicios. Además de ser un *hub* de transportes han creado zonas francas para todo tipo de actividad dentro del sector servicios (servicios financieros, sanitarios, educativos, tecnologías de la información, para los medios de comunicación, para las agencias de desarrollo, de producción audiovisual, de diseño e ingeniería, entre otros).

Destacan los servicios de ingeniería, consultoría especializada (turismo, gestión sanitaria), arquitectura e interiorismo. Los sectores más interesantes actualmente son el de infraestructuras de transporte (aeropuertos, metro, autopistas), de energía (generación - tanto convencional como renovable, especialmente solar - transporte y distribución), medioambiente (desalinizadoras y gestión de residuos), restauración (construcción y gestión de nuevos hoteles) y construcción de edificios residenciales.

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

3.7 PRINCIPALES FERIAS COMERCIALES

En EAU, sobre todo en Dubai y Abu Dhabi, existe una intensa y creciente actividad ferial facilitada por su estratégica localización geográfica, sus buenas infraestructuras y sus excelentes comunicaciones. También ayudan las facilidades que obtienen empresarios de países emergentes para poder acceder al país. En varios sectores la feria que se celebra en EAU se

está convirtiendo en la feria de referencia mundial-

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

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

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

También cabe señalar los siguientes:

Sharjah: <http://www.expo-centre.ae/en/>

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

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

4 IMPORTACIÓN

4.1 RÉGIMEN DE COMERCIO EXTERIOR

Los importadores necesitan una licencia comercial para operar en los EAU. Las licencias comerciales se otorgan a los nacionales de los EAU y a las empresas que sean propiedad de ciudadanos de EAU al menos en un 51%. Estas licencias además especifican las mercancías que pueden importarse y la región para la cual son válidas. De esta manera, cada Emirato puede tener sus propias licencias. Los importadores que quieran abastecer a las zonas francas están exentos del requisito de obtener una licencia. En ese caso, sólo necesitarán tramitar la licencia con la autoridad de la zona franca correspondiente.

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

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

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

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

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

Por lo que respecta a la entrada y salida de efectivo, es preceptivo efectuar una declaración cuando el monto de la operación supera los 40.000 dirhams, tanto en moneda nacional como en

dívida o en cheques al portador.

4.2 ARANCELES Y OTROS PAGOS EN FRONTERA

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

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

En EAU existen cuatro regímenes de importación:

- mercancías en tránsito
- mercancías en régimen de admisión temporal
- mercancías almacenadas
- mercancías importadas a zonas francas

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

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

- Maquinaria y equipo pesados para la ejecución de proyectos o para llevar a cabo los experimentos y pruebas relacionados con tales proyectos
- Mercancías extranjeras importadas para terminar un proceso de elaboración
- Artículos importados temporalmente para espacios de recreo, teatros, exposiciones y acontecimientos similares
- Maquinaria y equipo importados al país para su reparación
- Contenedores y envases importados para recargar
- Animales admitidos para el pastoreo
- Muestras comerciales para exposiciones

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

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

Los EAU prohíben algunas importaciones por consideraciones medioambientales, de salud y

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

4.3 BARRERAS NO ARANCELARIAS

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

- Importaciones de bienes:

- Para poder importar y exportar en EAU, es decir, fuera de zonas francas, se necesita una **licencia comercial**, que está restringida por nacionalidad, ya que solamente se otorgan a los nacionales de EAU y a las empresas que sean propiedad de nacionales de EAU al menos en un 51%.
- Los bienes importados sólo pueden ser distribuidos por una **agencia comercial**. Estas agencias sólo pueden ser propiedad de nacionales de los EAU o de empresas nacionales cuya propiedad pertenezca en su totalidad a nacionales de los EAU.
- Las importaciones que entran en los EAU requieren una **declaración aduanera** que debe remitirse a las autoridades aduaneras competentes cuando las mercancías entran en el país. La declaración de las importaciones debe ir acompañada de: una copia original del conocimiento de embarque; un original de la factura comercial (legalizada); una lista de embalaje; un certificado de origen legalizado por un consulado de los EAU; en caso necesario, un certificado sanitario o fitosanitario; y, para las importaciones restringidas, un permiso y una carta de exención de la autoridad competente.
- Para importar ciertas mercancías (como todas las bebidas alcohólicas, productos de cerdo, productos del tabaco, publicaciones, cintas de vídeo y audio, equipos de telecomunicación, todos los productos alimenticios, animales y productos de origen animal, piensos, aditivos, abejas vivas y abejas reina, fuegos artificiales y explosivos) es **necesaria una autorización previa** del órgano gubernamental competente. La importación de otras mercancías, como los productos farmacéuticos, está regulada y requiere un registro.

4.4 HOMOLOGACIÓN Y CERTIFICACIÓN DE PRODUCTOS Y ETIQUETADO

Normas y prescripciones técnicas:

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

Entre sus funciones destacan las siguientes:

- Formular los estándares nacionales y determinar la adopción de los internacionales, así como difundir información sobre las decisiones adoptadas y la normativa vigente.
- Protección al consumidor y al medio ambiente.
- Asesora al sector empresarial sobre las restricciones de conformidad y calidad.
- Otorgamiento de la “Emirates Quality mark” para productos nacionales desde 2007. Certifica que el producto cumple las normas aprobadas y que sus sistemas de producción reúnen los requisitos de la norma ISO 9001.
- Acreditación de laboratorios.
- Emisión de los certificados de conformidad. Los EAU no aplican el Programa de Certificación Internacional de Conformidad del CCG, sino su propio sistema, el Sistema de

Evaluación de Conformidad de los Emiratos (ECAS). Este sistema de certificación es obligatorio para aquellos productos que afectan a la salud y seguridad, o que tienen efectos sobre el medio ambiente, como equipos de alto voltaje y juguetes. En el siguiente enlace aparece una relación de los productos que deben estar regulados por el ESMA. <http://www.esma.gov.ae/en-us/Services/Pages/Regulated-Products.aspx>. El proceso de certificación requiere un muestreo y prueba de los productos, así como visitas y auditorías a las fábricas. Tanto los productos fabricados en EAU como los importados se incluyen en este sistema.

Reglamentos técnicos:

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

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

Prescripciones sanitarias y fitosanitarias:

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

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

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

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

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

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

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

- un certificado veterinario oficial del país de procedencia. Estos certificados deben de ser consensuados previamente, en el caso de España por el Ministerio de Agricultura y medio ambiente.
- un informe del capitán del buque que transporta animales vivos que acredite que los animales no han estado en contacto con animales enfermos.
- un certificado de origen validado por la Embajada de los EAU.
- un certificado que acredite que los animales han sido sacrificados de acuerdo con los

procedimientos islámicos.

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

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

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

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

- **Medicinas**

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

- **Alimentos envasados**

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

- **Productos de acuicultura**

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

Este es ahora el caso de la Unión Europea, pues, desde la fecha indicada (1 de junio de 2013), permite la alimentación de peces y otros animales de acuicultura con proteínas animales procesadas (PAP) de origen porcino u aviar (Reglamento (UE) N° 56/2013).

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

- **Certificación Halal**

Es un requisito importante para los alimentos que deseen entrar en el circuito Halal. El certificado Halal debe ofrecer garantía de que el alimento ha sido procesado siguiendo los preceptos recogidos en el Corán.

En enero de 2015 Ministerio de Cambio Climático y Medio Ambiente decidió retirar al Instituto Halal de Córdoba su reconocimiento como entidad certificadora halal y pasó a reconocer a Halal Consulting SL.

ESMA y el Ministerio de Cambio Climático y Medio Ambiente anunciaron en enero de 2015 que deseaban desarrollar un nuevo esquema de certificados Halal donde la certificación se haga con normas claras por organismos profesionales independientemente de su naturaleza religiosa. El nuevo esquema constituye una oportunidad para conseguir que haya más certificadores halal

españoles.

ESMA ha otorgado a la Unión Europea un periodo de transición, pero todos los certificadores europeos a finales del 2016 deberán estar certificados con ESMA y cumplir con el estándar ISO/IEC 17065:2012.

En febrero de 2016 ESMA firmó un acuerdo con ESMA y otro con un organismo dependiente del Consejo de Cooperación del Golfo, el Gulf Accreditation Center. En el primer acuerdo, se regulan los aspectos técnicos de la certificación Halal, y en el segundo los de naturaleza religiosa, en los que ENAC no asume ninguna responsabilidad.

Gracias a estos dos acuerdos, ENAC estaría en condiciones de acreditar a aquellos certificadores halal para EAU que lo soliciten.

El Instituto Halal de Córdoba y otros certificadores están dando pasos para ser reconocidos por ESMA o estudiando la posibilidad. Por tanto cabe la posibilidad de que a lo largo del 2016 haya más certificadores Halal reconocidos por las autoridades de EAU y al mismo tiempo la entidad reconocida actualmente, Halal Consulting, deberá completar un nuevo proceso para seguir siendo entidad certificadora después del 31-12-2016.

5 INVERSIÓN EXTRANJERA

5.1 MARCO LEGAL

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

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

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

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

Añadir que hay determinadas actividades que requieren una participación mayoritaria del 51% (agencias comerciales, servicios sociales, actividades culturales, importación de mano de obra, entre otras) y actividades que están restringidas a nacionales de EAU (agricultura, pesca, servicios de agencias de viaje y servicios de recursos humanos, entre otras). A pesar de la limitación de la inversión extranjera, la ley permite que los beneficios puedan ser repartidos de forma diferente, cumpliendo con el máximo del 80% para el socio extranjero y el 20% para el socio local en el caso de Dubai. Para Abu Dhabi y Sharjah, el porcentaje del socio extranjero se puede ampliar hasta el 90%.

Además de los sectores antes señalados, existen limitaciones para la inversión extranjera en otras áreas, como por ejemplo, para las entidades de crédito extranjeras.

La Ley Federal de Agencias Comerciales, (Ley nº 18 de 1981 y sus modificaciones -ley Federal nº 13 de 2006, Ley Federal nº 2 de 2010). Regula los contratos de agencias registrados que imponen un marco favorable para el distribuidor frente al principal. Esta Ley también regula al **agente de servicios**, figura obligatoria para abrir en los EAU una oficina de representación o una sucursal de una empresa extranjera fuera de zona franca. El agente de servicios o patrocinador (“sponsor”) debe ser una persona física o jurídica de los EAU. Esta figura no tiene participación en el capital ni facultades de gestión, pero se le paga una suma global y/o una proporción de los beneficios. Suele ayudar a realizar gestiones administrativas, obtener las licencias y autorizaciones exigidas, pero no es responsable de ninguna de las obligaciones financieras de la sucursal u oficina de representación de la empresa ni en los EAU ni en el extranjero.

La Federal Industry Law (Ley Federal nº 1 de 1979) regula el establecimiento de la empresa industrial en EAU y los incentivos ofrecidos a las mismas, salvo en el caso de las zonas francas. Para poder realizar cualquier actividad industrial es indispensable obtener la licencia industrial, para lo cual se requiere que el 51% como mínimo de las acciones de la empresa sea de propiedad nacional. Todas las empresas con licencia industrial se benefician de la importación libre de derechos de los materiales necesarios para la actividad de producción incluida en la licencia (frente al arancel general del 5%). Existen exenciones a la ley para proyectos relacionados con la extracción y refino de petróleo, gas natural y otras materias primas. Esta Ley está siendo objeto de revisión por el Gobierno para racionalizar el proceso de concesión de licencias y fomentar la inversión.

La Public Tenders Law – Ley de Ofertas Públicas- (Orden Financiera nº 16 de 1975) regula las licitaciones (compras, ofertas y contratos) del sector público en EAU. La Ley determina, con ciertas excepciones, que sólo los nacionales de EAU, las empresas extranjeras representadas por un agente emiratí o las entidades con socios locales (es decir, una entidad local participada como mínimo al 51% por un socio emiratí) pueden participar en licitaciones del sector público para el suministro de bienes y proyectos de obras públicas que se regulan bajo esta ley. Existen tres excepciones a la aplicación de esta Ley:

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

5.2 INCENTIVOS A LA INVERSIÓN

El Gobierno de EAU ha conseguido tradicionalmente atraer un importante volumen de capital extranjero. Destacan dos tipos de incentivos:

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

Establecimiento en zona franca

EAU cuenta con una gran cantidad de zonas francas repartidas en todo el país. La mayor parte de ellas se encuentran en el Emirato de Dubai que fue el emirato pionero en el país por este tipo de zonas.

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

Las zonas francas son distritos económicos, normalmente especializados en un sector

concreto, creados para fomentar la inversión extranjera directa en los Emiratos Arabes Unidos. Con la especialización sectorial se intentan crear “clusters” que favorezcan las sinergias entre empresas.

Irían más allá de lo que entendemos por una zona franca en el marco de la Unión Europea, donde por ley tiene que haber una separación física que las delimite. Proporcionan exenciones fiscales y arancelarias como en la UE, pero además proporcionan un marco legal propio y la autoridad de la zona franca asume responsabilidades en los trámites a realizar con el Gobierno.

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

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

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

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

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

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

Luego dichas zonas francas cuentan con leyes propias. Por ejemplo, Dubai International Financial Center (DIFC), la mayor zona franca financiera del país, tiene su propia legislación en materia de *corporate law*, ley de contratos y legislación laboral, así como un sistema judicial propio.

Establecimiento en zona industrial:

A lo largo del país existen zonas destinadas a uso industrial. Estas zonas, a pesar de no ser consideradas zonas francas, tienen ciertas ventajas para las empresas establecidas en ellas, como por ejemplo:

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

A diferencia de las zonas francas, las zonas industriales tienen como autoridad a los respectivos gobiernos de los emiratos correspondientes.

Sistema fiscal:

Esta sección se desarrollará con más profundidad en el apartado correspondiente. EAU se precia de estar dotado de un sistema fiscal sencillo y que impone una presión fiscal baja, ya que no existe impuesto sobre la renta de las personas físicas y no hay impuesto sobre sociedades, salvo para sucursales de bancos extranjeros y para empresas relacionadas con actividades petroquímicas.

Igualmente, no hay impuesto sobre el valor añadido. No obstante, tras recomendaciones del Fondo Monetario Internacional para que se implantara, los países del CCG comenzarán a aplicar un impuesto final al consumo a partir del 1 de enero de 2018.

5.3 PROPIEDAD INMOBILIARIA

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

En Abu Dabi, la Ley nº19, de 2005, permite que los nacionales de los EAU tenga títulos de propiedad de tierras en cualquier parte del Emirato, en tanto que los nacionales de los países del CCG sólo pueden poseer tierras en determinadas zonas designadas por el Gobierno, denominadas "zonas de inversión". En el año 2007 se modificó la Ley para que los extranjeros pudieran ser propietarios de plantas (excluido el terreno) de edificios situados en determinadas zonas de inversión. La Ley también permite a los extranjeros un derecho de usufructo por un período de 99 años, o un derecho de "musataha" (derecho de construcción) por un período de 50 años, renovable, con respeto a terrenos situados en las zonas de inversión. La última actualización de la ley (Real Estate Law No.3 2015) añade como puntos destacados la creación de un Registro de la Propiedad, la dotación de personalidad jurídica a las asociaciones de propietarios, la abolición de la tasa de registro que cobraban habitualmente los promotores, el incremento de la protección al comprador de propiedades sobre plano y la responsabilidad de los promotores sobre defectos estructurales en los edificios en los diez años siguientes a la entrega de la propiedad.

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, históricamente el propietario de un bien inmueble no estaba autorizado a venderlo a ciudadanos que no fuesen nacionales de países del CCG sin autorización del Gobierno del Emirato. Sin embargo, durante 2015 se estuvo trabajando en una nueva ley de la propiedad en este emirato, que admitiría a los ciudadanos expatriados adquirir propiedades en Sharjah.

5.4 TIPOS DE SOCIEDADES Y FORMAS DE IMPLANTACIÓN

Hay que hacer una distinción dependiendo de si la empresa se constituye dentro o fuera de alguna zona franca:

1. Establecimiento fuera de zona franca: el proceso puede ser más complejo, principalmente por el mayor número de trámites a realizar y el mayor número de organismos con los que el inversor tendrá que contactar. Existe la restricción comentada de la necesidad de contar con un socio local con un mínimo del 51% del capital (excepto Sucursal u Oficina de Representación,

que precisarán de la contratación de un agente de servicios). El plazo puede variar mucho. Si no hubiera complicaciones, una vez que se disponga de toda la documentación el proceso debería completarse entre uno y tres meses.

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

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

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

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

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

2. Establecimiento en zona franca: el proceso es más sencillo, todos los trámites se realizan de manera centralizada a través de la propia autoridad de la zona franca, desde la solicitud de licencia hasta la tramitación de los visados de los trabajadores. El inversor extranjero puede mantener el 100% de la propiedad de la empresa en todas las modalidades. El plazo también puede variar mucho. Las autoridades de las zonas francas informan de que se necesita menos de un mes una vez presentada toda la documentación, pero en ocasiones este plazo se alarga.

Establecimiento fuera de zona franca

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

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

Este punto es crítico y conviene tomar una decisión bien asesorado y después de haber contrastado toda la información lo mejor posible. La elección de una estructura u otra y la

selección del componente local de la estructura que se escoja tienen implicaciones importantes para el futuro desarrollo de la actividad.

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

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

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

A. Obtención de la Aprobación Inicial

La *Federal Law N.º 13* de 2011 asigna al DED (*Department of Economic Development*) la capacidad de otorgar y certificar la aprobación inicial para la realización de la actividad económica. La obtención de este documento constituye uno de los pasos previos para poder acceder a la aprobación definitiva. Se requiere:

1. Rellenar el formulario de solicitud.
2. Copias de los pasaportes de los accionistas y equipo directivo. En el caso de que estén "esponsorizados" sería necesaria una carta de no objeción redactada en Árabe y firmada por el sponsor.
3. En el caso de que la empresa vaya a pertenecer a una persona jurídica y no a una persona física, se requerirán los siguientes documentos:
 - Certificado de "good standing" (de vigencia).
 - Escritura de constitución de la empresa.
 - Resolución de la junta de accionistas en la que se ratifique la decisión de establecerse en la región y nombramiento de un representante.
 - Poder notarial que autorice al representante nombrado por la empresa llevar a cabo la implantación.

Todos estos documentos deberán estar:

- Certificados por un notario en España,

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

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

B. Registro del “Trade name”

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

El nombre debe cumplir una serie de condiciones:

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

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

C. Aprobación adicional por parte del Ministerio correspondiente

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

- Consultoras de Ingeniería – Municipality Authority del Emirato correspondiente.
- Banca, Servicios Financieros y empresas de inversión – Banco Central de EAU
- Seguros – Ministry of Economy
- Medios de Comunicación – Ministry of Information.
- Farmacias – Ministerio de Sanidad

- Tiendas de audiovisuales, librerías, kioscos, agencias de publicidad, agencias de traducción, agencias de comunicación, organizadores de fiestas, tiendas de rotulación – National Media Council
- Explosivos y armas – Ministerio de Defensa
- Dispositivos inalámbricos y de comunicación – Telecommunication Regulatory Authority
- Brokers – Securities & Commodities Authority
- Clínicas privadas – Department of Health and Medical Services (Medical Commission)
- Oficinas de transporte aéreo de carga y pasajeros (agencias de viaje) – Civil Aviation Department
- Guarderías, escuelas e institutos privados – Knowledge and Human Development Authority

D. Ubicación de la empresa y firma del contrato de arrendamiento

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

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

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

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

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

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

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

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

Oficial.

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

F. Obtener un PO Box y línea telefónica

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

1. Certificado de Aprobación Inicial
2. Copia de pasaporte de cualquiera de los accionistas o directivos
3. Rellenar el formulario de solicitud

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

Respecto a la línea telefónica, en la misma oficina del DED, durante el proceso de formalización de la empresa, hay una ventanilla donde el inversor puede darse de alta. También se puede presentar una solicitud a las empresas *Emirates Telecommunications Corporation "Etisalat"* (www.etisalat.ae) o *Emirates Integrated Telecommunications Company "du"* (www.du.ae), las dos únicas empresas que ofrecen servicios de telecomunicaciones en el país.

G. Aprobación Final y certificado de registro

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

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

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

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

H. Registro en la Cámara de Comercio

En muchos de los casos es obligatorio el registro en la Cámara de Comercio del emirato

correspondiente. El Registro es sencillo y se puede hacer desde la propia oficina del DED según se otorga la licencia.

Establecimiento en zona franca

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

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

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

Selección de la zona franca adecuada

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

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

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

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

ABU DHABI			
Zona Franca	Página web	Especialización	Autoridad
Abu Dhabi Airport Business City	www.businesscity.ae	No especializada	Abu Dhabi Airport Business City
Observaciones:			
Masdar City	www.masdarcity.ae	Energías renovables, I+D, centros académicos.	Masdar

Observaciones: En esta zona franca se encuentra la sede de IRENA, la Agencia Internacional de Energías Renovables.

Abu Dhabi Global Market (ADGM)	www.adgm.com	Sector financiero	Abu Dhabi Global Market Authorities
--------------------------------	--	-------------------	-------------------------------------

Observaciones: Centro financiero de Abu Dhabi, tiene tres autoridades independientes: Registration Authority, Financial Services Regulatory Authority y ADGM Courts.

DUBAI (GRUPO TECOM)

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

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

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

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


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

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

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

Observaciones: Zona franca orientada a la producción editorial y de empaquetado. Fue creada en 2003. Pertenece al Grupo TECOM.			
Dubai Outsource City	www.dubaioutsourcacity.ae	Empresas de externalización de servicios, call centre y back office	TECOM – Dubai Creative Clusters Authority (DCCA)
Observaciones: Zona franca orientada a la externalización de servicios. Fue creada en 2007. Pertenece al Grupo TECOM.			
Dubai International Academic City	www.diacedu.com	Educación superior	TECOM – Dubai Creative Clusters Authority (DCCA)
Observaciones: Zona franca orientada al sector educativo. Numerosas escuelas y universidades internacionales se encuentran instaladas en ella. Fue creada en 2007. Pertenece al Grupo TECOM.			
Dubai Knowledge Park	www.dkp.ae	Institutos y academias internacionales, servicios académicos, centros de dirección y gestión empresarial, centros de entrenamiento profesional, servicios de e-aprendizaje, centros de I+D	TECOM – Dubai Creative Clusters Authority (DCCA)
Observaciones: Zona franca orientada a la gestión de Recursos Humanos. Fue creada en 2003. Pertenece al Grupo TECOM.			
Dubai Science Park	www.dsp.ae	Investigación biotecnológica, centros de educación y formación sanitaria, industria biotecnológica	TECOM – Dubai Creative Clusters Authority (DCCA)
Observaciones: Zona franca orientada al sector científico. Pertenece al Grupo TECOM.			
Dubai Design District	www.dubaidesigndistrict.com	Arte, moda, lujo, arquitectura, ingeniería, consultoría	TECOM – Dubai Creative Clusters Authority (DCCA)

Observaciones: Zona franca orientada a sectores creativos. Se ofrece un ecosistema que favorece el desarrollo de actividades creativas. Fue creada en 2013. Pertenece al Grupo TECOM.			
DUBAI (Resto)			
Dubai Airport Freezone	www.dafz.ae	No especializada	Dubai Airport Free Zone Authority (DAFZA)
Observaciones: Zona franca ubicada en el Aeropuerto Internacional de Dubai. Fue creada en 1996.			
Dubai Healthcare City	www.dhcc.ae	Hospitales, clínicas, centros de educación y formación sanitaria, comercio de materiales y equipamiento médico	Dubai Healthcare City Authority (DHCA)
Observaciones: Zona franca orientada al sector sanitario. Hay numerosos hospitales instalados en ella. Fue creada en 2002.			
Dubai International Financial Centre (DIFC)	www.difc.ae	Servicios bancarios (bancos de inversión, banca corporativa, banca privada), mercados de capital (acciones, instrumentos de deuda, cotización de materias primas), gestión de activos y registro de fondos, reaseguros, servicios financieros islámicos, operaciones de "back office"	Dubai International Financial Centre Authority
Observaciones: Zona financiera de Dubai. Tiene su propio sistema jurídico, con juzgado propio. Es también un centro internacional de arbitraje.			
Business Park	www.dwc.ae	Servicios logísticos y de aviación	Dubai World Central
Observaciones: Business Park es la zona franca de Dubai South. Dentro de esta zona franca se encuentran el Logistic & Cargo District y el Aviation District.			

 <p>Dubai Maritime City</p>	<p>www.dubaimaritimecity.ae</p>	<p>Servicios marítimos, gestión de servicios marítimos, marketing y de publicidad de productos marítimos, centros de investigación y educación marítima, diseño y fabricación de barcos</p>	<p>Dubai Maritime City Authority (DMCA)</p>
<p>Observaciones: Está previsto que DMCA gestione, centralice y unifique la gestión de todo el sector marítimo de Dubai. Dubai Maritime City estará dividida en seis zonas: centro marítimo, zona industrial, barrio académico, distrito marino, zona residencial y área de oficinas. Existe actualmente un acuerdo marco con la zona franca de DMCC (Dubai Multi Commodities Centre) para que las empresas que lo deseen se establezcan en esa zona franca pero con la licencia emitida por la Dubai Maritime City Authority (DMCA).</p>			
<p>Dubai Multi Commodities Centre</p>	<p>www.dmcc.ae</p>	<p>Operaciones bursátiles y correduría de metales y piedras preciosas y productos finalizados, cortado y pulido de gemas, laboratorios de gemas, cortado y pulido de gemas, investigación de gemas, centros de formación en relación con metales y piedras preciosas</p>	<p>Dubai Multi Commodities Centre Authority</p>
<p>Observaciones: Zona franca creada en 2002, es actualmente la mayor de EAU con más de 10.000 empresas instaladas.</p>			
<p>Dubai Silicon Oasis</p>	<p>www.dsoa.ae</p>	<p>Micro-electrónica y opto-electrónica, manufactura de semiconductores, manufactura de sistemas electrónicos, sistemas de prueba de productos electrónicos</p>	<p>Dubai Silicon Oasis Authority</p>

Observaciones: Zona franca propiedad del Gobierno, orientada al desarrollo tecnológico			
International Humanitarian City	www.ihc.ae	Agencias de ayuda humanitaria y ONGs	International Humanitarian City Authority
Observaciones: International Humanitarian City es cliente de Dubai Wholesale City, a quienes alquila el terreno en el que se encuentra ubicado.			
Jebel Ali Free Zone	www.jafza.ae	Importaciones-exportaciones, fabricación, procesamiento, montaje, embalaje, distribución, almacenamiento, logística	Jebel Ali Free Zone Authority (JAFZA)
Observaciones: Zona franca creada en 1985, con más de 7.000 empresas instaladas en la actualidad.			
AJMAN			
Zona Franca	Página web	Especialización	
Ajman Free Zone	http://www.afz.gov.ae/	No especializada	Ajman Free Zone Authority (AFZA)
Observaciones: Zona franca creada en 1985.			
FUJAIRAH			
Zona Franca	Página web	Especialización	
Fujairah Free Zone	www.fujairahfreezone.com	No especializada	Fujairah Free Zone Authority
Observaciones: La empresa "Creative Zone" ofrece servicios en esta zona franca, brindando a sus clientes la posibilidad de utilizar oficinas en Dubai estando registrados en la zona franca de Fujairah.			
RAS AL KHAIMAH			
Zona Franca	Página web	Especialización	
RAK Free Trade Zone	www.rakftz.com	Importaciones-exportaciones, manufacturación, procesamiento, embalaje, distribución, almacenamiento, logística, provisión de servicios	RAK Free Trade Zone Authority
Observaciones: Zona franca creada en el año 2000. Más de 8.000 empresas se encuentran establecidas en ella.			

RAK Maritime City	www.rakmaritimecity.ae	No especializada	RAK Maritime City Authority
Observaciones: Esta zona franca se encuentra en una fase temprana de desarrollo.			
SHARJAH			
Zona Franca	Página web	Especialización	
Hamriyah Free Zone	www.hfza.ae	No especializada	Hamriyah Free Zone Authority
Observaciones: Zona franca creada en 1995.			
Sharjah International Airport Free Zone	www.saif-zone.com	Importaciones- exportaciones, manufacturación, procesamiento, Embalaje, distribución, almacenamiento, logística, provisión de servicios	Sharjah International Airport Free Zone Authority
Observaciones: Zona franca ubicada en el Aeropuerto Internacional de Sharjah. Fue creada en 2003.			

Selección de la estructura corporativa

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

Free Zone Company (FZCO o FZ-LLC):

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

a) Persona física:

- Curriculum Vitae y copia de pasaporte de los socios, representante legal y equipo directivo.
- Copia de las firmas del representante legal y equipo directivo.

- Copia del pasaporte del Representante legal.
- Certificado bancario en el que se indique que la empresa dispone del capital mínimo exigido.
- Copia de pasaporte y muestra de las firmas del Representante Legal/Equipo Directivo.
- Poder otorgado al representante legal (*power of attorney*).
- *Business plan* o plan de negocios.

b) Persona jurídica:

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

- Procedimiento de creación de una FZCO:

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

Free Zone Establishment (FZE)

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

Sucursal o Branch

- No requiere capital mínimo.
- Mismas implicaciones que la *branch* fuera de zona franca al no tener personalidad jurídica propia independiente.
- Algunos de los documentos requeridos son:
 - Solicitud de inscripción (copia de pasaportes de socios y directores + CV).
 - *Business plan*.
 - Certificado de *good standing (de vigencia)* de la empresa matriz.
 - Copia de la Escritura de Constitución y Estatutos.

- Resolución del Consejo de Administración solicitando establecer una sucursal. Se debe garantizar el compromiso financiero de la *branch* y nombrar a un representante legal/gerente.
- Copia de la licencia / certificado de registro / certificado de incorporación.
- Poder notarial del representante legal / gerente.
- Copia del pasaporte del representante legal / gerente.
- Estados de las cuentas bancarias de la matriz de los últimos tres meses.

Todos los documentos anteriores deben estar legalizados.

Off-shore Company

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

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

Las principales características son las siguientes:

- Mínimo 2 socios, máximo 5 (tanto personas físicas como jurídicas).
- No requiere capital mínimo.
- Sólo puede operar fuera de EAU (sectores de banca y seguros no pueden optar a esta forma).
- No requiere oficina física en la zona franca.
- Puede abrir y gestionar cuentas bancarias en bancos de EAU.
- Acceso a la banca anónima.
- No se pueden obtener permisos de residencia si no tiene oficina física.
- Puede llevar a cabo inversiones dentro y fuera de EAU, así como poseer propiedades inmobiliarias dentro del país.
- Repatriación del 100% de beneficios.
- Principales documentos requeridos:
 - Copias de los pasaportes de los socios y directores.
 - Carta de estado de la cuenta bancaria de cada uno de los socios.
 - Confirmación de la dirección de residencia de los socios.

Selección del tipo de licencia en las zonas francas

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

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

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

- **Industrial:** Importación de materias primas, fabricación, transformación, montaje, embalaje y exportación de productos terminados. Un caso particular sería la licencia de Industrial national (muy pocas zonas la ofrecen): Diseñada para empresas manufactureras, donde el 51% del capital sea propiedad de una empresa del CCG. Además, el valor añadido de la producción en la zona franca debe ser superior o igual al 40%. Bajo este tipo de licencia la empresa tendría una situación similar a una empresa local fuera de la zona franca en EAU.
- **Services:** permite realizar los servicios detallados en la licencia. Consultoría de gestión, finanzas, inversiones, asuntos legales, relaciones laborales, economía (incluyendo estudios de viabilidad), desarrollo industrial y comercialización, entre otros.

Otras licencias son por ejemplo logistic, educational, aviation o specific trading licence.

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

Con carácter general se requiere la siguiente documentación:

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

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

Tipos de figuras legales

Filial de una empresa extranjera. Entidad local.

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

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

1. Public Joint Stock Company.
2. Private Joint Stock Company.
3. Simple Limited Partnership Company.
4. Partnership Company o Joint Liability Company.
5. Limited Liability Company.

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

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

Las formas que contempla la ley son las siguientes:

1. Public Joint Stock Companies (PJSC): El capital mínimo requerido es 10 millones de AED y se exige que al menos el 20% de las acciones (con un máximo del 45%) de la empresa sean propiedad de los fundadores, de los cuales como mínimo debe haber diez, siendo el 51% capital emiratí. El presidente de la junta directiva debe ser nacional de los EAU. Entre los cambios introducidos por la nueva ley, se reduce a 15 días el plazo de preaviso para convocar una Asamblea general. El atractivo de esta persona jurídica es que permite la oferta pública de acciones para captar capital. Empresas dedicadas a la banca, los seguros o las actividades financieras deben operar bajo esta figura legal.
2. Private Joint Stock Companies: Debe tener al menos 3 socios y debe crearse con un capital mínimo de 2 millones de AED. Las acciones no se ofrecen para suscripción pública. La normativa de las Private Joint Stock Companies es la misma que aplica a las Public Joint Stock Companies.
3. Simple Limited Partnership Company: es una empresa creada por uno o más socios activos con responsabilidad ilimitada, y uno o más socios “durmientes” con responsabilidad limitada a su participación en el capital. La gestión y dirección de la empresa queda limitada a los socios activos. El socio “durmiente” no debe interferir en la gestión, pero puede exigir una copia de la cuenta de pérdidas y ganancias y el balance de situación y verificar el contenido de los mismos mediante una inspección. Éste tampoco podrá transferir sus participaciones de la empresa a un tercero, en su totalidad o en parte, sin el consentimiento de todos los socios tal y como se estipula en la escritura de constitución de la empresa.
4. Partnership Company o Joint Liability Company: empresa fundada por dos o más socios que sean personas físicas, con responsabilidad ilimitada. La dirección de la empresa se llevará a cabo por todos los socios.
5. Limited Liability Company (LLC):

La gran mayoría de las empresas extranjeras que deciden establecer una filial en EAU optan por la Limited Liability Company dado que no existe restricción alguna en cuanto a la nacionalidad de los accionistas o del equipo directivo y, además, no requiere capital mínimo. Es importante destacar también que cada socio será responsable sólo en la medida de su participación en el capital de la empresa.

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

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

Otra limitación de las LLC es su ámbito de actividad. La empresa puede participar en cualquier actividad lícita excepto aquellas que tengan relación con actividades de seguros, banca e “inversión en representación de terceras partes”, las cuales sí podrían desarrollarse a través de la Public Joint Stock Company.

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

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

Sucursal o branch de una empresa extranjera

Su base legal es también la “*Commercial Companies Law*”.

La matriz extranjera puede mantener el 100% de la propiedad de la sucursal sin necesidad de un socio local, aunque es necesario contratar a un agente de servicios a través de un acuerdo de agencia nacional o un “national agency agreement”. El agente de servicios es una figura distinta a la del agente comercial, ya que el agente de servicios en ningún caso, podrá participar en la gestión de la sociedad y no tiene ninguna responsabilidad legal ni financiera con la misma. Su finalidad es facilitar los trámites para la implantación de la empresa aunque, siendo una figura obligatoria por ley. Los servicios contractuales suelen incluir servicios específicos como la tramitación de las comunicaciones con los departamentos gubernamentales para facilitar los visados del personal extranjero o la realización de otros asuntos administrativos. Su remuneración se determina contractualmente entre el agente de servicios y la empresa extranjera, suele ser anual y estará influida por el número de servicios prestados, el nivel de facturación o el volumen de ventas.

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

Por norma general, la sucursal no realizará “commercial business” y no podrá llevar a cabo labores de compra e importación de productos de su matriz para revenderlos posteriormente en el mercado de EAU. Sin embargo, desde 2006 se ha producido una cierta liberalización en este sentido y algunas sucursales han sido capaces de obtener licencias para comercializar los productos fabricados por su empresa matriz.

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

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

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

Oficina de representación de una empresa extranjera

Las actividades que puede desempeñar la oficina de representación son mucho más limitadas que en el caso de una sucursal. Ésta sólo puede desempeñar labores como: mediación entre clientes locales y la sociedad extranjera, prospección de mercado, atención al cliente, supervisión de los representantes de ventas, seguimiento de las licitaciones públicas (no está permitida la compra de pliegos por la Oficina de Representación) de marketing o administrativas en representación de la empresa matriz sin poder firmar contratos ni generar facturas. La oficina de representación no puede tener ingresos y solamente podrá generar gastos. Además, el número de trabajadores a los que puede tramitar su residencia está limitado.

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

Al igual que en el caso de las sucursales, la oficina de representación requiere la contratación de un agente de servicios local.

Empresas sujetas al Civil Code y a la Civil Transactions Law

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

- 1) **Civil Company** (Sociedad civil): Es la fórmula escogida por la mayoría de profesionales extranjeros dentro de las opciones mencionadas. Es la más apropiada para llevar a cabo servicios ofrecidos por ingenieros, médicos y consultores que tengan su titulación debidamente homologada. El 100% de la propiedad debe recaer en socios profesionales.
- 1) **Sole Establishment**: Este tipo de empresas se crean como "Sole Proprietorships", estructuras empresariales simples según las cuales un profesional que cuenta con una licencia comercial emitida en su propio nombre presta un servicio por cuenta propia a cambio de una retribución. Este tipo de figuras implican una responsabilidad personal e ilimitada sobre todos los activos y obligaciones contraídos por la empresa.

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

Un nacional de los Emiratos Árabes Unidos debe ser designado como agente local. No tendrá participación directa en el negocio y por su labor se le deberá abonar una suma fija o un porcentaje de los beneficios o la facturación.

5.5 PROPIEDAD INDUSTRIAL

La inversión extranjera se ha convertido en un importante motor de crecimiento económico en los Emiratos Árabes Unidos. El Gobierno, consciente de ello, con el objetivo de seguir atrayendo este tipo inversiones intenta que la protección de la propiedad intelectual cumpla con los mejores estándares internacionales. EAU reconoce los derechos de propiedad intelectual en un formato muy similar al sistema del Reino Unido; es miembro de la Organización Mundial del Comercio (OMC) desde 1996 y firmante, entre otros, de los siguientes Tratados Internacionales:

- Acuerdo de la OMC sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC o TRIPS, por sus siglas en inglés). Entró en vigor en 1996 y EAU lo firmó en 2004.
- Convenio que establece la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (WIPO, por sus siglas en inglés). Entró en vigor en 1974.
- Protocolo concerniente al Arreglo de Madrid relativo al Registro Internacional de Marcas. Entró en vigor en 1989 y fue enmendado en 2007.
- Tratado de Cooperación en materia de Patentes (*Patent Cooperation Treaty*, PCT). Entró

en vigor en 1999.

- Convenio de París para la Protección de la Propiedad Industrial. Entró en vigor en 1996.

El Ministerio de Economía es la autoridad federal encargada de desarrollar las leyes de propiedad intelectual y es el punto de contacto entre el Gobierno de EAU y la WIPO. Por su parte, el Ministerio de Justicia es el responsable de hacer cumplir las leyes relacionadas con la propiedad intelectual a nivel federal cuando se le remiten casos de este ámbito por parte de los juzgados locales.

Analizaremos el marco legal básico de las marcas y las patentes.

Registro de marcas (Trademarks)

Las marcas quedan protegidas bajo la Ley N° 37 de 1992 (*UAE Trademark Law*). Posteriormente, esta ley fue modificada por la Ley N° 19 de 2000 y la N° 8 de 2002 que reestructuraba varios artículos y añadía uno nuevo.

EAU como miembro de la Organización Mundial de Comercio está obligado a reconocer y respetar determinados acuerdos en materia de Propiedad Intelectual (*Related Aspects of Intellectual Property Rights*).

El proceso de registro de una marca sería el siguiente:

A) Solicitud de registro

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

1. Rellenar el formulario de solicitud en árabe o inglés. La información solicitada será:
 - a) Nombre, dirección, estatus legal del solicitante.
 - b) Descripción de los bienes o servicios ligados a la marca junto con la clasificación internacional de éstos. La descripción debe ser concisa y clara ya que de otro modo la solicitud puede ser rechazada.
 - c) Dirección en EAU para el envío de la correspondencia pertinente.
 - d) Dirección de las personas a las que se les ha otorgado poder para llevar a cabo el proceso (representante legal o agente comercial).
2. Catorce muestras de la marca impresas en papel adhesivo. El tamaño de cada una tendrá que oscilar entre 4 cm y 8 cm. Más adelante, en el momento de la publicación, se solicitarán dos muestras más. Pueden estar en color o en blanco y negro.
3. Poder notarial en el caso de que el proceso lo lleve a cabo el representante legal o el agente comercial de la empresa. Si este poder ha sido otorgado en España, tiene que estar legalizado por la Embajada de EAU en España y posteriormente sellado por el Ministerio de Asuntos Exteriores de EAU.

B) Examen de la solicitud y aprobación preliminar

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

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

C) Aprobación definitiva y registro

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

A partir de este momento, terceras partes pueden formular alegaciones dentro de un plazo de 30 días mediante la presentación de una objeción por escrito al Ministerio o enviando una carta certificada o correo electrónico. Estas alegaciones tienen 15 días para ser contestadas por el solicitante y el proceso volvería a repetirse con 30 días más de margen para nuevas alegaciones. A partir de aquí decide el Comité de Marcas.

Si la solicitud es aceptada, se notificará a las Cámaras de Comercio del emirato correspondiente. El registro definitivo una vez aprobada la tasa correspondiente tiene una validez de 10 años en todos los emiratos y es renovable por periodos consecutivos de otros 10 años. Las tasas para la renovación del registro se deberán abonar durante el último año de validez del registro. En caso de retrasarse el pago durante ese último año, se concederá un período de gracia adicional de tres meses para poder hacer frente a dicho pago. No obstante, debido al retraso, la renovación llevará aparejada una multa.

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

Una marca puede ser anulada por cualquier parte interesada que sea capaz de mostrar que en efecto dicha marca no ha sido empleada durante cinco años consecutivos.

El uso ilegal y/o no autorizado de una marca registrada por un tercero, el uso deliberado de una marca falsificada; la comercialización, promoción exhibición o posesión de productos falsificados; la aplicación a los productos propios de una marca registrada perteneciente a un tercero, la prestación de servicios bajo una imitación o marca falsificada y el uso de una marca perteneciente a determinadas categorías de marcas no registrables son delitos castigados por la ley en los Emiratos Árabes Unidos –con pena de prisión de hasta tres años y/o multa. La legislación anti-fraude se ha ido endureciendo progresivamente.

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

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

Registro de patentes

La Ley de Patentes y Diseños Industriales (*Federal Law* N° 17 de 2002, enmendada posteriormente por la *Federal Law* N° 31 de 2006) establece el marco de protección y regula el registro de patentes y diseños industriales en Emiratos Árabes Unidos. La protección de patentes en EAU se concede a invenciones útiles y novedosas. Se requiere que la novedad sea absoluta, a nivel global. La duración de la protección de las patentes es de 20 años a partir de la fecha en que se cumplimentó la solicitud de registro de la patente, mientras que la de los diseños industriales es de 10 años.

La Ley de Patentes y Diseños Industriales extiende la protección a las innovaciones en todos los campos de la tecnología, incluyendo los productos farmacéuticos y agroquímicos, y abarca tanto los productos como los procesos. Los microorganismos son patentables, pero no así los siguientes productos y procesos: procesos biológicos para la producción de plantas o animales, a excepción de los procesos y productos microbiológicos; métodos terapéuticos, quirúrgicos o de diagnóstico para el tratamiento de seres humanos o animales; inventos relacionados con la defensa nacional e inventos que pueden infringir el orden público y la moralidad.

Fundamentalmente hay dos vías para el registro y protección de patentes en EAU: una vía nacional/federal y una vía en el ámbito del Consejo de Cooperación del Golfo. La vía nacional requiere la presentación de una solicitud en la Oficina de Patentes de Emiratos Árabes Unidos (Departamento de Propiedad Industrial del Ministerio de Economía). La vía del CCG requiere la presentación de una solicitud de patente a través de la Patent Office of the Cooperation Council for the Arab States of the Gulf (con sede en Riad) que, una vez concedida, protegería el proceso o producto patentado en los seis países del CCG (Baréin, Kuwait, Omán, Arabia Saudí, Catar y EAU).

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

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

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

Las solicitudes de registro de patentes en EAU deben presentarse tanto en inglés como en árabe y deben ir acompañadas, entre otros, de los siguientes documentos:

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

Los documentos requeridos pueden ser presentados dentro de los 90 días siguientes a la fecha en que se cumplimentó la solicitud de registro de la patente.

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

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

Registro: Si la Oficina de Patentes de Emiratos Árabes Unidos accede a otorgar una patente, se

requerirá al solicitante que prepare el material de la publicación, así como el pago de las tasas de publicación. Una vez hecho esto se publicará en el Boletín Oficial de EAU. Con la publicación de la decisión de conceder la patente, da comienzo un período de 60 días dentro de los cuales terceras partes tienen la oportunidad de oponerse a la concesión de la patente. Si no se presenta oposición alguna en el plazo estipulado, se concederá la patente y la Oficina de Patentes de EAU emitirá un certificado de registro que acredite la concesión de la misma. Una vez que se concede la patente, ésta tiene un período de validez y aplicación de 20 años a contar desde la fecha en que se cumplimentó la solicitud de registro de la misma, y le da al titular el derecho a excluir a otros de la explotación de la invención sin su autorización en todo el territorio de EAU.

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

La explotación de la invención podrá concederse de manera obligatoria –a través de una licencia obligatoria– a una tercera parte interesada si se demuestra que la patente no ha sido utilizada por el solicitante inicial (o una tercera parte autorizada por el solicitante) durante los tres años siguientes a la fecha de concesión. Asimismo, las licencias obligatorias podrían concederse si la explotación de la patente se interrumpe durante dos años consecutivos o si el propietario de la misma se niega a otorgar la licencia de esta voluntariamente bajo un contrato. Para conseguir una licencia obligatoria, el solicitante debe probar que ha intentado obtener la licencia del propietario de la patente en condiciones razonables.

6 SISTEMA FISCAL

6.1 MARCO LEGAL

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

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

6.2 PRINCIPALES IMPUESTOS

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

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

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

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

Impuestos indirectos:

No existe un Impuesto sobre el Valor Añadido. No obstante, debido a las recomendaciones del FMI, los países del CCG han anunciado que desde el 1 de enero de 2018 impondrán un impuesto final al consumo del 5%.

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

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

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

Existen numerosas tasas por servicios administrativos.

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

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

6.3 CONVENIO DE DOBLE IMPOSICIÓN

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

El 24 de mayo de 2008, con ocasión de la Visita de Estado de SM el Rey, se firmó un **MoU para constituir una Comisión Mixta de Asuntos Económicos**. En abril de 2010 se celebró la Primera Comisión Mixta y se firmó un Memorando de Entendimiento entre la Comisión Nacional del Mercado de Valores y SCA (Autoridad de Supervisión de Valores y Materias Primas de los Emiratos Árabes) para mejorar la protección de los inversores y la integridad de los mercados. La Comisión Mixta se reunió por segunda vez en Abu Dhabi en mayo de 2013 y por tercera vez en Madrid y Granada los días 16 y 17 de marzo de 2015. En el marco de esta tercera Comisión Mixta, AENOR firmó con ESMA (Emirates Authority for Standardization and Metrology) un **Acuerdo de Cooperación técnica para el reconocimiento mutuo de certificados de conformidad y marcas de calidad**.

En febrero de 2016 ESMA y ENAC firmaron un MoU para la colaboración en la acreditación halal por el cual ENAC se podría convertir en el organismo acreditador de entes certificadores de halal en España (con la posibilidad de serlo también de entidades certificadoras de otros países) de acuerdo con la normativa de ESMA.

7 FINANCIACIÓN

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

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

1. Sistema bancario

Tras la crisis financiera del 2008 se adoptaron varias medidas para garantizar la solidez del sistema, el Banco Central garantizó todos los depósitos bancarios durante tres años y proporcionó una línea de liquidez. El Ministerio de hacienda y el Gobierno de Abu Dhabi

inyectaron liquidez en forma de depósitos y capital.

Se ha reforzado el cumplimiento de los Acuerdos de Capital de Basilea. Además, desde el 2010 se han adoptado medidas que en ocasiones van más allá de Basilea y que intentan evitar que se vuelva a producir una crisis financiera, entre ellas destacan: el coeficiente de suficiencia de capital mínimo del 12%, la moratoria con respecto a la concesión de nuevas licencias a bancos comerciales, la limitación del número de sucursales permitidas a los bancos extranjeros con licencia (sólo ocho) o la necesidad de constituir reservas tras 90 días desde el impago, entre otros.

Ha habido algunas fusiones y adquisiciones, de entre las que destaca la del ENBD en el 2008 fruto de la fusión del Banco de los Emiratos y el Banco Nacional de Dubai (NBD).

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

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

Los bancos extranjeros también están regulados por el Banco Central del que deben obtener una licencia, y desde el 2010 sólo pueden abrir ocho sucursales como máximo. Tienen trato nacional y las mismas exigencias de capital que los bancos locales: un capital mínimo desembolsado de 40 M Dírham (10,8 MUSD) o del 10% de los activos en el país ponderados por riesgo si esta cantidad es mayor que la primera. Sin embargo, existe una discriminación en materia fiscal ya que están sujetos a un impuesto del 20% sobre los beneficios, algo que no se aplica a los bancos nacionales.

Hay 121 oficinas de representación autorizadas de bancos e instituciones financieras extranjeros, entre los que están el Banco Sabadell, CaixaBank, BBVA, Banco Santander y Banco Popular. No pueden operar en el mercado local, pero prestan servicio corporativo a sus clientes españoles mediante sus contactos con la banca local.


Listado de bancos comerciales y oficinas de representación en EAU:

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

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

- Royal Bank of Scotland
- The Federal Bank Limited
- Blom Bank
- Northern Trust Global Services Ltd.
- ICICI Bank Ltd
- BBAC – S.A.L.
- Coutts & Company
- Banque Centrale Populaire
- KFW IPEX – Bank GmbH
- Banque Libano – Francaise S.A.L.
- Kotak Mahindra International Limited
- Société Général Bank & Trust (Middle East)
- Credit Agricole (Suisse)
- Parella Weinberg Partners Group LB
- Bank Sarasin Alpen (ME) Limited
- Mega International Commercial Bank Ltd.
- AXIS Bank Ltd.
- JP Morgan Chase Bank National Association
- Bank of America, National Association
- Bank of Montreal
- Australia and New Zealand Banking Group Ltd. – ANZ
- First Bank of Nigeria Plc.
- BBVA SA
- Intesa Sanpaolo Bank
- BLC Bank S.A.L.
- HDFC Bank S.A.L.
- Pine Bridge Investments Asia Limited.
- Korea Development Bank
- First Energy Bank
- Investcorp Bank
- Banco Santander SA
- Sumitomo Mitsui Banking Corporation
- IndusInd Bank Ltd.
- SAXO Bank

- Citigroup Global Markets Inc.
- HDFC Bank Ltd.
- Korea Exchange Bank
- ICICI Bank Limited
- IndusInd Bank Ltd
- Commercial International Bank (Egypt) S.A.E
- The Hongkong and Shanghai Banking Corporation Limited
- Punjab National Bank
- Antwerp Diamond Bank Asia Pacific Ltd.
- Andhra Bank
- Arner Bank Ltd.
- Bank Julius Baer & Co
- National Bank of Egypt
- First Rand Bank Ltd
- Lombard Odier & Cie
- BNP Paribas
- Pictet & Cie Banquiers
- MCB Ltd.
- AXIS Bank Ltd
- Banco do Brasil S.A.
- Banque Pasche S.A.
- Corporation Bank
- Bank of India
- State Bank of Travancore
- International Bank of Azerbaijan
- Falcon Private Bank Ltd.
- Kotak Mahindra Bank
- Oriental Bank of Commerce – New Delhi
- Banco Sabadell
- Attijari Wafa BLC
- CIC – Credit Industrial et Commercial
- Indian Overseas Bank
- Bank of China
- Credit Agricole (Suisse) S.A.
- Orix Corporation
- Bank Al Habib Ltd.
- Ecobank Transnational Incorporated
- Banque Cantonale de Geneve
- Caja de Ahorros y Pensiones De Barcelona “La Caixa”
- Allied Bank Ltd.
- SBI Funds Management Private Ltd.
- Bank of Philippine Islands.
- Liechtensteinische Landes Bank Ltd
- Nedbank Private Wealth Bank
- ABN Amro Bank N.V.

	<ul style="list-style-type: none"> • Banque Privee Edmond De Rothschild SA • Lloyds TSB Offshore Ltd. • Swissquote Bank S.A. • Housing Development Finance Corp. Ltd. • Lebanon & Gulf S.A.L. • Banco Popular Español S.A. • Union Bancaire Privee 	
---	---	--

Listado de bancos de inversión en EAU:

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

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

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

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

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

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

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

2. Mercados financieros

En EAU hay tres mercados de valores, todos de creación relativamente reciente. Dos dentro del territorio nacional: el Mercado Financiero de Dubai (DFM), la Bolsa de Valores de Abu Dabi (ADX) creados en el 2000; y el NASDAQ de Dubai (anteriormente la Bolsa Financiera Internacional de Dubai (DIFX)) creado en el 2005 y que se encuentra en la zona franca del Centro Financiero Internacional de Dubai (DIFC). Además existe la Bolsa de Oro y Productos Básicos de Dubai (DCGX) que comercia en derivados financieros, y la Bolsa Mercantil de Dubai (NYMEX), que es la primera bolsa internacional de futuros de energía y productos básicos de Oriente Medio.

El DFM y el ADX tienen una serie de limitaciones que los hacen poco atractivos para inversores y empresas no locales. Predominan las acciones de grupos empresariales locales o regionales.

Por el contrario el DIFC tiene como objetivo captar agentes financieros internacionales. Entre otras proporciona las siguientes ventajas: tipo impositivo nulo sobre pérdidas y ganancias, 100%

de propiedad del capital, ausencia de restricciones para repatriar divisas, capital y beneficios. El DIFC tiene su propio sistema judicial, así como un centro independiente de arbitraje al que se pueden someter diferencias. El capital social se denomina en dólares EE.UU, no en dirhams de los EAU. Las instituciones que deseen ofrecer servicios financieros regulados deben obtener la aprobación del Departamento de Servicios Financieros de Dubai DFSA, que es el organismo normativo independiente del Centro. Se creó en el 2004, y desde entonces ha experimentado un crecimiento progresivo, llegando en el año 2015 a contar con más de 1.200 empresas registradas, de las cuales 382 pertenecen del sector financiero, dando trabajo a más de 18.000 empleados y gestionando activos por valor de alrededor de 17.000 MUSD. Existe un ambicioso plan de expansión para llegar en el 2024 a las 1.000 empresas del sector financiero, 50.000 empleados y los 250.000 MUSD de activos gestionados, así como ampliar las actividades que se realizan.

El sector de seguros

En 2015, sesenta y un compañías de seguros tenían autorización para operar en los diferentes emiratos, 34 nacionales y 27 extranjeras. Las tres mayores compañías de seguros que operan en los Emiratos Árabes Unidos son: Oman Insurance Company of Dubai, Islamic Arab Insurance Company of Dubai y Daman Health Insurance Company of Abu Dhabi.

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

En EAU están presentes casi todas las compañías internacionales más importantes, aunque tiene unas de las tasas de penetración mayores de Oriente Medio el mercado de seguros está todavía relativamente poco desarrollado. La tasa de penetración ha aumentado desde que se ha establecido la obligatoriedad para los expatriados de contar con un seguro de salud privado. En el emirato de Dubai, la responsabilidad de contratar este seguro recae en los empleadores, en virtud de la Ley de Seguros de Salud N° 11 de 2013. Esta ley estableció la obligatoriedad de las empresas radicadas en Dubai de contratar seguros de salud para sus empleados de manera progresiva, concluyendo el plazo para que todas las empresas cumplan este requisito el día 30 de Junio de 2016.

La Ley de Seguros Federal (N° 6, de 2007) regula las condiciones para el establecimiento y funcionamiento de todas las empresas relacionadas con los seguros. En ese mismo año, además, se creó un organismo regulador independiente en EAU para este sector, la Insurance Authority, integrada en el Ministerio de Economía, que tiene entre sus funciones: formular y emitir regulaciones para la industria de los seguros; aprobar y procesar las licencias para las compañías de seguros y corredores; determinar las políticas y procedimientos relacionados con los márgenes de solvencia, las políticas contables, reglas de inversión y normas de reaseguro; y la implementación de un código de conducta para la industria de seguros.

Las empresas nacionales y sucursales extranjeras deben tener un mínimo de capital totalmente desembolsado de 100 millones de AED (27 MUSD), y deben depositar, con un banco local, una garantía de 6 millones de AED para los seguros no de vida y 4 millones de AED 4 para seguros de vida. Desde agosto de 2012, se exige a todas las compañías de seguros llevar a cabo las ramas de vida y no vida por separado.

Todos los activos y riesgos en los Emiratos Árabes Unidos deben estar asegurados en el país por una empresa registrada en los Emiratos Árabes Unidos; puede ser una empresa nacional, una sucursal local de una empresa extranjera o una agencia.

La participación extranjera máxima de compañías de seguros nacionales permitida es del 25%.

Para prestar servicios de reaseguro no se requiere una presencia comercial. Las compañías de seguros de los EAU pueden reasegurar sus riesgos de los mercados internacionales de reaseguros.

Los agentes de seguro deben de ser ciudadanos de EAU.

Por último, cabe resaltar que las aseguradoras, a diferencia de la banca, no están sujetas en

EAU a tributación alguna.

8 LEGISLACIÓN LABORAL

8.1 RELACIONES LABORALES

El marco legal laboral de EAU viene establecido por la Ley Federal N° 8 de 1980 (modificada posteriormente por las *Federal Laws* N°25/1981, N°15/1985, N°12/1986, N° 14/1999 y *el Federal Decree* N° 08/2007 del 13 de noviembre de 2007). Esta ley impone ciertos estándares en aspectos relacionados con la resolución de contratos, seguridad laboral, horario y vacaciones, entre otros.

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

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

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

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

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

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

El proceso de contratación

Las empresas establecidas en EAU deben gestionar el visado de trabajo y residencia de sus trabajadores, lo que se denomina “esponsorizar”. Esponsorizar implica ser responsable de todos los trámites que requiere el proceso. Los trabajadores de empresas establecidas en zona

franca son “esponsorizados” por la misma autoridad franca, no a instancias de la empresa.

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

1. Fuera de zona franca

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

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

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

Se debe obtener la primera *Establishment Card* del Naturalization and Residency Department (el análogo al Departamento de Inmigración, en Dubai es el DRND). Esta tarjeta permite llevar a cabo trámites relacionados con la obtención de visados de residencia para los trabajadores expatriados.

Se requerirá la siguiente documentación:

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

b) *Ministry of Human Resources and Emiratisation - Establishment Card*

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

La documentación requerida es la siguiente:

1. Formulario de solicitud.
2. Copia de la licencia comercial (la original debe presentarse).
3. Copia de los pasaportes de los socios de la empresa.
4. Copias del libro de familia.
5. Documento con los nombres de los propietarios si estos no figuran en la licencia, enmendado por el Economic Department.
6. Copia de la escritura de constitución.
7. Acuerdo de asociación acreditada por el Ministerio de Economía en el caso de tratarse de una filial (LLC).

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

2. Dentro de zona franca.

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

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

Emiratización

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

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

El contrato laboral

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

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

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

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

1. Contrato temporal

- Debe figurar una fecha de inicio y una de finalización.
- No puede exceder de 4 años. No obstante, es renovable por un tiempo igual o inferior siempre y cuando ambas partes estén de acuerdo.
- Si el empleador resolviera el contrato por causa injustificada (no estipulada en la Ley) tendrá que compensar al empleado. La compensación estipulada será la menor de las siguientes cantidades, a no ser que el contrato estipule lo contrario:

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

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

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

2. Contrato fijo

- Debe figurar una fecha de inicio pero no de finalización.
- El contrato se considerará fijo o ilimitado en los siguientes casos:
 - Cuando se trate de un contrato verbal.
 - Cuando no tenga un período de duración especificado.
 - Cuando fuera por un periodo especificado de duración pero las partes siguen actuando bajo las mismas condiciones una vez el contrato ha expirado, sin ningún otro contrato escrito que tenga una fecha de finalización.
 - Cuando la finalidad del contrato es terminar un proyecto concreto durante un tiempo indeterminado.
 - Cuando sea renovable por naturaleza y el contrato continúe después de que el proyecto para el que se firmó finalice.
- En caso de resolución de contrato por parte del empleador, el empleado tendrá derecho a lo siguiente:
 - Notificación con un mes de antelación. En caso de no producirse dicha notificación se compensará al empleado con un la cuantía equivalente a un mes de salario.
 - Compensación por despido injustificado, en el caso de que lo sea. Los tribunales estipularán cual es la compensación adecuada. Esta compensación no podrá exceder la cantidad de tres meses de salario (último salario cobrado).
 - Indemnización o *end of service gratuity* independiente del punto anterior. Si el trabajador renuncia al plan de retiro o esquema similar que tenga el empleador, habiendo cumplido ya más de un año de contrato, tendría derecho a percibir una indemnización de:

§ 21 días por año trabajado por los primeros 5 años.

§ 30 días por año trabajado por los siguientes.

§ La indemnización total no puede superar la cuantía equivalente al salario de dos años.

3. Periodo de prueba

- Los períodos de prueba son muy comunes en EAU durante el inicio de una relación laboral. La duración máxima del mismo es de 6 meses. Tanto empleado como empleador pueden resolver el contrato sin causa justificada y no se pagará ningún tipo de compensación.
- Una vez completado, el periodo de prueba se considerará parte del contrato completo, y computará a la hora de calcular la indemnización tras la resolución de contrato.
- Aún en el período de prueba, la empresa deberá cubrir los costes de repatriación en caso de resolución de contrato, a no ser que el empleado abandone el trabajo con causa injustificada. En ese caso, es el empleado quien tiene que cubrir dichos costes.

Jornada laboral y permisos

Horas trabajadas

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

Vacaciones

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

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

La Ley federal laboral no permite las huelgas o fórmulas similares de reclamación. Además, la misma ley no reconoce tampoco el derecho de los trabajadores a organizarse y formar sindicatos. No obstante, las controversias y disputas entre el empleador y el empleado pueden ser transferidas al Ministerio de Recursos Humanos y Emiraticación, el cual se esfuerza por resolver los asuntos asumiendo el rol de juez de lo laboral.

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

8.2 COSTE DEL TRABAJADOR PARA LA EMPRESA

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

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

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

La cuantía del salario determina la posibilidad de gestionar la residencia de familiares y contratar empleados del hogar. Según el Departamento de Inmigración, un empleado con un salario inferior a 4.000 AED/mes (1.090 USD) no podrá proporcionar la residencia a su familia. Para

poder tener un empleado del hogar el salario mínimo debe ser de 6.000 AED/mes.

8.3 ACTIVIDAD LABORAL DE EXTRANJEROS

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

8.4 RÉGIMEN DE SEGURIDAD SOCIAL

El sistema de seguridad social de EAU sólo afecta a los emiratíes que trabajen tanto en el sector público como en el privado. La Ley de pensiones y seguridad social -*Federal Law Nº 7*- de 1999 estipula que por cada trabajador emiratí empleado, la empresa deberá pagar a la seguridad social un 15% de su salario.

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

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

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


La cobertura básica cubre:

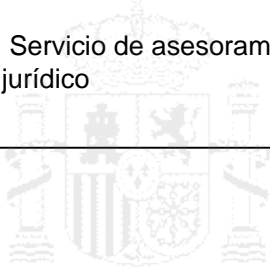
- Servicios de emergencia.
- Acceso a la atención primaria y a especialistas.
- Pruebas médicas y procedimientos quirúrgicos.
- Atención a la maternidad.

9 INFORMACIÓN PRÁCTICA

9.1 COSTES DE ESTABLECIMIENTO

El catálogo de Costes de Establecimiento en EAU 2015 está disponible en el Portal Icex: <http://www.icex.es/icex/es/navegacion-principal/exportadores-habituales/informacion-de-mercados/simulador-costes-de-establecimiento/index.html>

CONSTITUCIÓN DE UNA FILIAL	COSTES TÍPICOS
 <p>Aprobación del nombre de la compañía en el Department of Economic Development (DED)</p>	<p>110 AED para la solicitud inicial (tarda un día). La reserva del nombre de la compañía costará 210 AED.</p> <p>En caso de que el nombre elegido sea extranjero el coste será de 2.000 AED, y 1.000 AED si el nombre está en árabe. Si se desea cambiar el nombre de la empresa habrá que pagar 500 AED adicionales. Hay que hacer declaración de actividad; nombre comercial; identidad de los socios y capitalización.</p> <p>Preparar, autentificar y aprobar las escrituras de la sociedad (Memorandum of Association).</p>
<p>Preparar, autentificar y aprobar las escrituras de la sociedad (Memorandum of Association)</p>	<p>Coste: 0,25% del capital (para 3 copias del Memorando de Asociación) con un máximo de 10.000 AED por este concepto. Cada copia adicional (opcional) cuesta 5 AED. Tarda aproximadamente 1 día. No hace falta cita previa, pero es posible que el usuario tenga que esperar varias horas en la oficina del notario, retrasándose su tramitación.</p>
<p>Registro de la compañía en el Departamento de Desarrollo Económico correspondiente y obtención de la licencia de comercio</p>	<p>La empresa tendrá que registrarse ante la autoridad competente del emirato donde vaya a establecerse. El "Department of Economic Development" (DED) es la autoridad en cada uno de los siete emiratos. La licencia tendrá que ser renovada anualmente.</p> <p>Tasas: 5% del valor del contrato de alquiler de la oficina, entre 1.000 AED y 3.000 AED en concepto de tasa de basuras, 480 AED por el registro y 500 AED por la aprobación del consejo.</p>
<p>Registro en la Cámara de Comercio del emirato correspondiente</p>	<p>El registro es obligatorio y tarda 2 días. Las tasas en la Cámara de Comercio de Dubái varían entre los 700 y los 2.200 AED dependiendo del tipo de licencia que se haya obtenido, la actividad de la empresa, el número de empleados o de si la empresa se encuentra dentro o fuera de una zona franca.</p> <p>En el emirato de Abu Dabi el coste depende de la actividad, pero normalmente el coste es menor, de 500 AED.</p> <p>El registro deberá ser renovado anualmente.</p>
<p>Preparación de la oficina</p>	<p>La oficina dispondrá de un rótulo comercial en inglés y en árabe, y será inspeccionada por la autoridad de incendios local. Coste de inspección: 1.000 AED</p>
<p>Obtención de la tarjeta de establecimiento</p>	<p>El propietario de la compañía o una persona autorizada tendrá que solicitar al Ministerio de Recursos Humanos y Emiratización la tarjeta de establecimiento (establishment card) tras obtener la licencia de comercio.</p> <p>Entre 600 AED y 2.700 AED dependiendo de una serie de factores. Se puede encontrar más información en la página web del General Directorate of Residency and Foreign Affairs-Dubai.</p>
<p>Servicio de traducción jurada/legalización documentaria</p>	<p>No existe. Si se quiere presentar un documento legalizado desde España tendrá que presentarse en el Ministerio de Asuntos Exteriores español y sellarlo en la Embajada de EAU en España. El coste de un sello de la embajada de EAU para legalizar documentos notariales es elevado.</p>

 <p>Servicio de asesoramiento jurídico</p>	<p>2.500 AED/hora (tarifa básica), 2.700 AED/hora (promedio). Varía notablemente según el despacho de abogados. Existen desde despachos internacionales de primer nivel hasta despachos locales que están comenzando su actividad.</p>
<p>Otros</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Hay que realizar un depósito bancario del capital social y obtener el certificado (tarda 3 días). - Obtención de auditores y obtener certificado de auditor. Cuesta unos 10.000 AED anuales, de los cuales 1.000 AED aproximadamente corresponden al certificado del auditor. Precio varía según el tipo de Firma de Auditoría. - Registrar a los empleados en el Ministerio de Recursos Humanos y Emiraticización. - Registro en Seguridad Social: gratuito.

CONCEPTO TIEMPO ESTIMADO DE LOS PROCESOS DE CONSTITUCIÓN DE UNA FILIAL	
<p>Registro de sociedades</p>	<p>15 días</p>
<p>Alta de la actividad</p>	<p>No hay un procedimiento como tal de alta.</p>
<p>Total de los procesos</p>	<p>54 - 150 días aproximadamente para todos los procedimientos de constitución. La publicación del registro por parte del Ministerio de Economía (Federal) puede llevar varios meses.</p>
<p>A menos que se mencione expresamente de otra manera, los costes de establecimiento están calculados bajo la forma legal de Limited Liability Company (LLC), similar a SL española, en Dubai. Fuentes: Department of Economic Development of Dubai (DED), Chamber of Commerce of Dubai, Doing Business in the UAE 2012 (Banco Mundial) El DED tiene en su página web un simulador en inglés del coste de la licencia: http://www.dubaided.gov.ae/English/eServices/default.aspx</p>	

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

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



OTROS REGISTROS	COSTES TÍPICOS	TEMPO ESTIMADO DE LOS PROCESOS
Registro de patentes	2.000 AED registro; 450 AED publicación.	4 - 5 años (20 años de protección).
Registro de marca	6.000 AED - 11.000 AED por categoría.	4 - 6 meses (10 años de validez).
Registro de propiedad inmobiliaria	4% del valor de la propiedad.	Inmediato una vez entregada la documentación y efectuado el pago.
Nombre comercial	2.330 AED - 8.000 AED, depende de la denominación social y de dónde se establezca la compañía .	6-8 meses (10 años de validez).

Fuentes: Dubai Chamber of Commerce, UAE Ministry of Economy - Intellectual Property Protection Department (autoridad competente en materia de patentes y marcas).

9.2 INFORMACIÓN GENERAL

La lengua oficial es el árabe, si bien la inmensa mayoría de los habitantes del país hablan también inglés, que a su vez es la “lengua franca” de una población proveniente de más de 200 países. También es el idioma en el que se realizan los negocios. Todas las señalizaciones y mensajes públicos del país están escritos en ambos idiomas.

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

La moneda local es el dirham. Mantiene un tipo de cambio fijo con el dólar USA 3,67 dirham por USD.

Los billetes de curso legal tienen los siguientes valores faciales: 5, 10, 20, 50, 100, 200, 500 y 1.000 dirhams. Las únicas monedas de curso legal que circulan actualmente son las de 1, 0,50 y 0,25 dirham.

Los euros pueden cambiarse en la totalidad de los bancos y oficinas de cambio de divisas, al igual que los dólares EEUU, libras esterlinas y otras monedas de cotización oficial (los bancos y organismos oficiales cierran los viernes y los sábados).

No suelen cobrarse comisiones de cambio por la operaciones con billetes de banco, sino que se utiliza el diferencial entre precio de compra y precio de venta.

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

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

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

No hay ninguna formalidad de salida, siempre que el visado no haya expirado en los casos de visado de turista. El trabajador que tenga un visado de residencia ligado a una relación laboral debe proceder a cancelarlo antes de abandonar definitivamente el país.

La jornada semanal es de domingo (primer día de la semana) a jueves. Los viernes y sábados

cierran la totalidad de las oficinas públicas, bancos, oficinas de empresas privadas y algunos establecimientos comerciales. La mayor parte del comercio, con excepción de los viernes por la mañana, abre todos los días del año.

Hay festividades de carácter religioso sujetas al calendario lunar, por tanto, su inicio depende del avistamiento de la luna y se desplazan 11 días cada año. Con carácter orientativo, en el 2016 éstas son las festividades previstas:

- 5 de mayo, Israa y Miraj (visita en sueños del Profeta al Cielo).
- 6 de junio, inicio del Ramadán (no es día festivo).
- 7 de julio, Eid Al Fitr (fin del ayuno de Ramadán, dos días).
- 10 de septiembre, Haj (inicio del peregrinaje a la Meca).
- 11 de septiembre, Eid Al Adha (fiesta del sacrificio, tres días).
- 2 de octubre, Hijri (Año Nuevo musulmán).
- 12 de diciembre, nacimiento del profeta.

Además, en el 2016 están anunciados los siguientes festivos:

- 1 de enero, Año Nuevo.
- 30 de noviembre, Día de la Conmemoración (en honor a los caídos).
- 2 y 3 de diciembre, Fiesta nacional y conmemoración de la independencia del Reino Unido.

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

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

No hay que tomar ninguna precaución médica en especial para viajar a los EAU.

El clima de UAE es muy caluroso en verano, de mayo a octubre principalmente, por lo que es conveniente beber mucha agua para evitar la deshidratación.

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

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

Seguridad

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

Dubai ha anunciado la creación de unos tribunales especiales para tratar los delitos cometidos

por turistas, para que al menos sean juzgados rápidamente y abandonar lo antes posible el país.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Transporte Interior

Alquiler de coche

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

Alguna de las compañías que opera en el país son:

Avis (www.avis.com)

Budget (www.budget-uae.com)

Europcar (www.europcar-dubai.com)

Hertz (www.hertzuae.com)

Autobús

La **Autoridad de Carreteras y Transporte** (RTA; www.rta.ae) opera más de 75 rutas de autobuses urbanos dentro de Dubái, así como rutas entre los emiratos. Los autobuses cuentan

con aire acondicionado, son muy baratos, pero pueden ir muy llenos. Hay planos disponibles en las estaciones y en Internet. Las dos estaciones principales son Al-Ittihad en Deira y Al-Ghubaiba en Bur Dubai.

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

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

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

La RTA también opera autobuses cada hora a Hatta que parten de la **estación de Al-Sabhka** (esq. Al-Sabhka St y Deira St, Deira), en el corazón de los zocos de Deira.

Taxi

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

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

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

Abra

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

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

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

Las abras zarpan cuando están llenas (unos 20 pasajeros), cosa que no suele tardar más de unos minutos. La tarifa es de 1 AED. Se paga al conductor.

Metro de Dubai

En tan solo cuatro años se construyó el metro de Dubai, un sistema de tren ligero que circula principalmente sobre vías elevadas. Las 10 primeras estaciones de la línea roja se inauguraron en septiembre del 2009. La línea comienza en Rashidiya, junto al aeropuerto y recorre Dubái de norte a sur llegando hasta Jebel Ali. Tiene paradas en Burj Khalifa, Mall of the Emirates o Ibn Battuta Mall.

A mediados del 2011 entró en funcionamiento la segunda línea (línea verde), con 22,5 km, entre Deira y Bur Dubai.

Se puede hacer trasbordo entre ambas líneas en dos de las estaciones: Union Square y Bur Juman.

Los trenes circulan cada 5 minutos, entre las 6.00 y las 23.00 de sábado a jueves y entre las 13.00 y las 24.00 los viernes (aunque el horario puede variar según la demanda). Cada tren tiene un vagón solo para mujeres y otro VIP (Gold Class), donde se paga el doble por disfrutar de más

comodidades.

Las tarifas son las siguientes dependiendo del tipo de tarjeta que uno tenga:

Tipo de Ticket o tarjeta	Zona 1	Zona 2	Zona 2
Red Ticket (Regular)	4 AED	6 AED	8,5 AED
Silver Nol Card	3 AED	5 AED	7,5 AED
Gold Nol Card	6 AED	10 AED	16 AED

Autobuses acuáticos

Los autobuses acuáticos con aire acondicionado viajan por cuatro rutas que cruzan Dubai Creek entre las 6.00 y las 23.00.

Ruta B1: de la estación de abras y autobuses acuáticos de Bur Dubai a la estación de autobuses acuáticos y abras de Al-Sabkha

Ruta B2: de la estación de abras del zoco viejo a la estación de autobuses acuáticos de Baniyas

Ruta B3: de la estación de autobuses acuáticos de Al-Seef a Al-Sabkha pasando por Baniyas

Ruta B4: de la estación de abras y autobuses acuáticos de Bur Dubai a la estación de autobuses acuáticos de Creek Park, pasando por la estación de autobuses acuáticos de Al-Seef

La B5, más turística, enlaza la estación de autobuses acuáticos de Shindagha cerca de Heritage Village y Creek Park cada 30 minutos, con parada en las estaciones de Bur Dubai, el zoco viejo de Deira y Al-Seef.

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

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

La tasa de ocupación suele ser elevada, y en general predominan los hoteles de gama alta, lo que hace que los precios sean elevados. Existen también hoteles de menor rango, que generalmente no están en primera línea de playa (Ibis, Easyhotel, Novotel, Premier Inn, etc).

Los hoteles, sobre todo los de alto nivel, son a su vez centros de reunión y ocio. Muchos de ellos poseen recintos privados de playa, y cuentan con un flujo permanente de taxis a la entrada. A diferencia de lo que ocurre en Europa, la temporada alta coincide con el invierno y la actividad ferial y de negocios (octubre a junio), siendo temporada de baja ocupación los meses de verano.

9.3 DIRECCIONES ÚTILES

Embajada de EAU en España

Dirección: C/ Hernández de Tejada, 7 -28027 Madrid, España.

Teléfono:+34 915 70 10 01

Página Web: <http://uae-embassy.ae/es/>

Horario de apertura: de lunes a viernes: de 09:00 a 16:00

Servicios Consulares: (Visados, Pasaportes & Legalizaciones)

Entrega de documentos: de lunes a viernes de 09:30 a 14:00.

Recogida de documentos de la Embajada: de lunes a viernes de 14:00 a 15:00.

Email: madrid@mofa.gov.ae

Consulado general de los EAU en Barcelona:

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

Teléfono: +34 932 40 85 50

Casa Árabe Madrid

Dirección: C/ Alcalá, 62

Teléfono:+34 91 563 30 66

Email: info@casaarabe.es

Web: www.casaarabe.es

Casa Árabe Córdoba

Dirección: C/ Samuel de los Santos

Teléfono: +34 95 749 84 13

Email: infocordoba@casaarabe.es

Web: www.casaarabe.es

Embajada de España en Abu Dabi:

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

Teléfono/s: +971 (0) 2 407 90 00

Fax/es: +971 (0) 2 627 49 78

Dirección de correo: emb.abuDabi@maec.es

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

Embajada de España - Oficina Económica y Comercial

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

Emirates Towers, 26th floor

Teléfono: +971 (0) 4 330 01 10.

Fax: + 971 (0) 4 331 39 44.

E-mail: dubai@comercio.mineco.es

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

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

A) ESTADÍSTICAS

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

B) DATOS ECONÓMICOS Y FINANCIEROS

- Ministry of Economy. www.economy.ae/english. Suelen hacer informes económicos y ofrecen estadísticas, aunque en el momento de hacer este informe estaban remodelando la web.
- UAE Central Bank. www.centralbank.ae/en. Banco central emiratí. Información monetaria y sobre todo el sistema bancario y de los bancos comerciales instalados en EAU.

C) CÁMARAS DE COMERCIO

- Cámara de Comercio de Dubái. www.dubaichamber.com.
- Cámara de Comercio de Abu Dabi. www.abudhabichamber.ae/English/

D) OTROS PORTALES DE INTERÉS PARA LA EMPRESA

- Dubai World Trade Center. www.dwtc.com/en/Pages/default.aspx#.VVHympPD_ac. Proporciona información sobre los eventos, ferias y exposiciones que tienen lugar en el recinto Dubai World Trade Center.
- Abu Dhabi National Exhibition Center. www.adnec.ae. Ofrece información sobre los eventos que tienen lugar en el Centro Nacional de Exposiciones de Abu Dabi.
- Dubai Airports. www.dubaiairports.ae/. Ofrece información sobre todo lo relacionado con los aeropuertos de Dubái y con la ciudad en sí misma: vuelos, servicios de hostelería, transporte hacia el centro de la ciudad, etc.
- EmiratesTenders proporciona la última información de sobre proyectos, concursos y licitaciones en los Emiratos Árabes Unidos. www.emiratestenders.com

E) PORTALES INSTITUCIONALES

- Dubai Economic Development Department y el federal Development Economic Department. www.dubaied.gov.ae/en/Pages/default.aspx
- Middle East Tenders. www.middleeasttenders.com. Estamos también suscritos. Se trata de otra página web de licitaciones, aunque personalmente la encuentro menos útil.
- Ministry of Justice. www.elaws.gov.ae/EnLegislations.aspx. Dispone de distintas leyes traducidas al inglés.
- Ministry of Health. www.moh.gov.ae/en/Pages/default.aspx
- Dubai Health Authority. www.dha.gov.ae/EN/Pages/default.aspx
- Health Authority Abu Dhabi. www.haad.ae/haad/
- Road & Transport Authority. www.rta.ae
- Dubai municipality. www.dm.gov.ae/
- Abu Dhabi City Municipality. www.adm.gov.ae/En/home/index.aspx

F) MEDIOS DE COMUNICACIÓN

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

G) PORTALES RELACIONADOS CON ESPAÑA

- Spanish Business Council UAE. www.spanishbusinesscouncil.ae/

- El correo del Golfo. Periódico en español sobre EAU y el Golfo Pérsico. www.elcorreo.ae/
- Web creada por españoles con información útil sobre Dubai. www.dubaiytu.com

