



Emiratos Árabes Unidos



Elaborado por la Oficina
Económica y Comercial
de España en Dubai

Actualizado a agosto 2018

1 PANORAMA GENERAL	4
1.1 SITUACIÓN, SUPERFICIE, SUPERFICIE AGRÍCOLA, RELIEVE Y CLIMA ...	4
1.2 DEMOGRAFÍA Y SOCIEDAD	4
1.3 PIB PER CAPITA Y DISTRIBUCIÓN DE LA RENTA	5
1.4 POBLACIÓN ACTIVA Y DESEMPLEO	5
1.5 ORGANIZACIÓN POLÍTICO-ADMINISTRATIVA	5
1.5.1 SISTEMA DE GOBIERNO, PARTIDOS POLÍTICOS Y DIVISIÓN DE PODERES	5
1.5.2 ORGANIZACIÓN ADMINISTRATIVA Y TERRITORIAL DEL ESTADO ...	6
1.5.3 LA ADMINISTRACIÓN ECONÓMICA Y SU DISTRIBUCIÓN DE COMPETENCIAS	8
1.6 RELACIONES INTERNACIONALES/REGIONALES	9
2 ESTABLECERSE EN EL PAÍS	9
2.1 CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO	9
2.2 CANALES DE DISTRIBUCIÓN. ESTRUCTURA Y MARCO LEGAL DE LA DISTRIBUCIÓN COMERCIAL	10
2.3 IMPORTANCIA ECONÓMICA DEL PAÍS EN LA REGIÓN	16
2.4 PERSPECTIVAS DE DESARROLLO ECONÓMICO	16
2.5 OPORTUNIDADES DE NEGOCIO	17
3 IMPORTACIÓN (RÉGIMEN DE COMERCIO EXTERIOR)	17
3.1 TRAMITACIÓN DE LAS IMPORTACIONES	17
3.2 ARANCELES Y RÉGIMENES ECONÓMICOS ADUANEROS	18
.....	19
3.3 NORMAS Y REQUISITOS TÉCNICOS	19
3.4 REGULACIÓN DE COBROS Y PAGOS AL EXTERIOR	22
3.5 CONTRATACIÓN PÚBLICA	22
4 INVERSIONES EXTRANJERAS / INCENTIVOS A LA INVERSIÓN	24
4.1 MARCO LEGAL	24
4.2 REPATRIACIÓN DE CAPITAL/CONTROL DE CAMBIOS	27
4.3 INCENTIVOS A LA INVERSIÓN	27
4.4 ESTABLECIMIENTO DE EMPRESAS	30
4.4.1 REPRESENTACIÓN Y AGENCIA	30
4.4.2 TIPOS DE SOCIEDADES. FORMALIDADES DE CONSTITUCIÓN	30
1. Establecimiento fuera de zona franca:	30
2. Establecimiento en zona franca:	38
4.4.3 FORMACIÓN DE "JOINT-VENTURES". SOCIOS LOCALES	47
4.5 PROPIEDAD INDUSTRIAL (MARCAS, PATENTES, DISEÑOS, LICENCIAS) .	47
5 SISTEMA FISCAL	51
5.1 ESTRUCTURA GENERAL	51
5.2 SISTEMA IMPOSITIVO (ESTATAL, REGIONAL Y LOCAL)	51
5.3 IMPUESTOS	52
5.3.1 IMPOSICIÓN SOBRE SOCIEDADES	52
Tributación de una filial (LLC):	52
Tributación de una sucursal o branch:	53
5.3.2 IMPOSICIÓN SOBRE LA RENTA DE LAS PERSONAS FÍSICAS	53
5.3.3 IMPOSICIÓN SOBRE EL CONSUMO	53
5.3.4 OTROS IMPUESTOS Y TASAS	53
5.4 TRATAMIENTO FISCAL DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA	53
6 FINANCIACIÓN	54
6.1 SISTEMA FINANCIERO	54
6.2 LÍNEAS DE CRÉDITO, ACUERDOS MULTILATERALES DE FINANCIACIÓN .	59
6.3 ACUERDO DE COOPERACIÓN ECONÓMICO-FINANCIERA CON ESPAÑA .	59
7 LEGISLACIÓN LABORAL	59

7.1	CONTRATOS	59
7.2	TRABAJADORES EXTRANJEROS	64
7.3	SALARIOS, JORNADA LABORAL	64
7.4	RELACIONES COLECTIVAS; SINDICATOS; HUELGA	64
7.5	SEGURIDAD SOCIAL	65
8	INFORMACIÓN PRÁCTICA	65
8.1	COSTES DE ESTABLECIMIENTO	66
8.2	INFORMACIÓN GENERAL	69
8.2.1	FORMALIDADES DE ENTRADA Y SALIDA	69
8.2.2	HORA LOCAL, VACACIONES Y DÍAS FESTIVOS	69
8.2.3	HORARIOS LABORALES	70
8.2.4	COMUNICACIONES Y CONEXIONES CON ESPAÑA	70
8.2.5	MONEDA Y TIPO DE CAMBIO	70
8.2.6	LENGUA OFICIAL Y RELIGIÓN	71
8.3	OTROS DATOS DE INTERÉS	71
8.3.1	CONDICIONES SANITARIAS	71
8.3.2	ALOJAMIENTO Y HOTELES	71
8.3.3	SISTEMA EDUCATIVO. COLEGIOS	71
	Educación Infantil:	72
	Educación Primaria y Secundaria:	72
	Educación Superior:	72
8.3.4	CORRIENTE ELÉCTRICA	73
8.4	DIRECCIONES ÚTILES	73
9	ANEXOS	75
9.1	CUADRO DE DATOS BÁSICOS	75
	CUADRO 1: DATOS BÁSICOS DEL PAÍS	75
9.2	CUADRO DE PRINCIPALES INDICADORES ECONÓMICOS	76
	CUADRO 2: PRINCIPALES INDICADORES MACROECONÓMICOS	76
9.3	INSTITUCIONES INTERNACIONALES Y ECONÓMICAS DE LAS QUE EL PAÍS ES MIEMBRO	77
	CUADRO 3: ORGANIZACIONES INTERNACIONALES ECONÓMICAS Y COMERCIALES DE LA QUE EL PAÍS ES MIEMBRO	77
9.4	CALENDARIO GENERAL DE FERIAS DEL PAÍS	78
	CUADRO 4: CALENDARIO DE PRINCIPALES FERIAS DEL PAÍS	78

1 PANORAMA GENERAL

1.1 SITUACIÓN, SUPERFICIE, SUPERFICIE AGRÍCOLA, RELIEVE Y CLIMA

La Federación de Emiratos Árabes Unidos tiene una extensión de 83.600 Km² y se encuentra situada en la ribera sur oriental del Golfo Árabe. 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 (2017), se calcula que **la población asciende a 9,9 millones de habitantes**, con una densidad demográfica de 110 habitantes/Km² y una tasa de crecimiento del 2,37% (CIA World Factbook). **El Emirato más poblado es el de Abu Dabi 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) sitúa a EAU en la posición 42 (últimos datos de 2016), 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, en torno al 86% (CIA World Factbook). La distribución de la población en las principales ciudades es desigual, siendo Dubái la ciudad más poblada con 2,4 millones de habitantes en 2016, seguida de Abu Dabi con 1,15 millones. Sharjah (1,3 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 PIB PER CAPITA Y DISTRIBUCIÓN DE LA RENTA

PIB per cápita: Según los últimos datos del Economist Intelligence Unit (2018), EAU cuenta con una **renta per cápita PPA de 77.508 USD en 2018**. Se encuentra entre los países más ricos, no obstante, la distribución de la renta es muy desigual entre la población y los distintos emiratos.

Distribución de la renta: Abu Dabi y Dubái suponen un 90% del PIB con más del 50% de la población.

No existen datos oficiales de distribución de la renta, entre otras razones porque no existe imposición directa. Los nacionales de Dubái y Abu Dabi gozan de elevado bienestar y generosas políticas sociales. Dentro de la comunidad residente no nacional hay una elevada casuística.

1.4 POBLACIÓN ACTIVA Y DESEMPLEO

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*.

El Gobierno pretende reducir el gasto público con un trasvase de trabajadores del sector público al privado. Aun así, según datos de 2016 del *Federal National Council*, de unos 3,8 millones de puestos de trabajo del sector privado, menos de 30.000 están ocupados por emiratís.

Los sectores económicos más importantes por ocupación en EAU (*UAE Annual Economic Report*) 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.

El desempleo es forzosamente bajo. Según los últimos datos ofrecidos por *Dubai Statistics Center*, sólo un 0,3% de la población activa carece de trabajo. Este dato se explica porque si no se tiene un *sponsor* (quien contrata al empleado) no se puede residir en el país. Existe un eficiente mecanismo legal para que los trabajadores expatriados salgan del país en caso de quedar desempleados y no encontrar un nuevo puesto de trabajo en un plazo breve.

1.5 ORGANIZACIÓN POLÍTICO-ADMINISTRATIVA

1.5.1 SISTEMA DE GOBIERNO, PARTIDOS POLÍTICOS Y DIVISIÓN DE PODERES

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

A nivel federal, el principal órgano de Gobierno de la Federación es el **Consejo Supremo**, formado por los siete emires. Este órgano adopta las decisiones por consenso, así, de acuerdo

con la constitución, las decisiones más importantes deben adoptarse por mayoría de 5 de los 7 miembros incluyendo los votos de Abu Dabi y Dubái.

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

1.5.2 ORGANIZACIÓN ADMINISTRATIVA Y TERRITORIAL DEL ESTADO

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

Poder ejecutivo/legislativo

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

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

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

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

La última reestructuración del Gobierno Federal tuvo lugar en octubre de 2017. Se han creado tres nuevos ministerios, pasando el nuevo Consejo a contar con 31 Ministros, aunque algunas carteras dependen funcionalmente de otros ministerios. Las nuevas carteras añadidas son Seguridad Alimentaria, Ciencias Avanzadas e Inteligencia Artificial.

CONSEJO DE MINISTROS-EMIRATOS ÁRABES UNIDOS	
Presidente	H.H Sheikh Khalifa bin Zayed Al Nahyan
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 de Cambio Climático y Medio Ambiente	H.E. Dr. Thani bin Ahmed Al-Zeyoudi
Ministro de Asuntos del Gabinete y de Futuro	H.E. Mohammed Abdullah Al Gergawi
Ministro de Asuntos Exteriores y Cooperación Internacional	H.H Sheikh Abdullah bin Zayed Al Nahyan
Ministro de Estado para Asuntos Exteriores	H.E. Dr. Anwar bin Mohammed Gargash
Ministro de Estado para Cooperación Internacional	H.E. Reem bint Ibrahim Al Hashimi
Ministro de Desarrollo Comunitario	H.E. Hessa Bint Eisa Bu Hamaid
Ministro de Tolerancia	H.E. Sheikh Nahyan bin Mubarak Al Nahyan
Ministro de Defensa	H.H. Sheikh Mohammed bin Rashid Al Maktoum
Ministro de Estado para Asuntos de Defensa	H.E. Mohammed bin Ahmed Al Bowardi
Ministro de Economía	H.E. Sultan bin Saeed Al Mansouri
Ministro de Educación	H.E. Hussain bin Ibrahim Al Hammadi
Ministro de Estado para Educación Superior	H.E. Ahmad bin Humaid Abdullah Belhoul Al Falasi
Ministro de Estado para Asuntos de Educación Pública	H.E. Jameela bint Salem Al Muhairi
Ministro de Energía e Industria	H.E. Suhail bin Mohamed Faraj Al Mazrouei
Ministro de Finanzas	H.H Sheikh Hamdan bin Rashid Al Maktoum
Ministro de Estado para Asuntos Financieros	H.E. Obaid bin Humaid Al Tayer
Ministro de Desarrollo de la Infraestructura	H.E. Abdullah bin Mohamed Belhaif Al Nuaimi
Ministro de Justicia	H.E. Sultan bin Saeed Al Badi
Ministro de Salud y Prevención	H.E. Abdul Rahman bin Mohammad Al Owais
Ministro de Recursos Humanos y Emiraticización	H.E. Nasser bin Thani Al Hameli
Ministro de Cultura y Desarrollo de Conocimiento	H.E. Noura bint Mohammed Al Kaabi
Ministro de Estado para Seguridad Alimentaria	H.E. Mariam Al Muhairi
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 para Ciencias Avanzadas	H.E. Sara Al Amiri
Ministro de Estado para Inteligencia Artificial	H.E. Omar Sultan Al Olama
Ministro de Estado sin cartera	H.E. Dr. Maitha bint Salem Al Shamsi
Ministro de Estado sin cartera	H.E. Dr. Sultan bint Ahmed Al Jaber
Ministro de Estado sin cartera	H.E. Zaki Nussaibah

Poder judicial

En Emiratos Árabes Unidos, al ser un país musulmán, la ley islámica (Sharia) tiene carácter de ley

superior e influye en el sistema jurídico. A pesar de haber sido ex colonia británica, existe una marcada influencia de juristas egipcios y, por tanto, su sistema jurídico puede considerarse más latino que británico.

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

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

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

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

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

1.5.3 LA ADMINISTRACIÓN ECONÓMICA Y SU DISTRIBUCIÓN DE COMPETENCIAS

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

- Ministerio de Energía e Industria.
- Ministerio de Economía.
- Ministerio de Finanzas.

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

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

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

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

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

1.6 RELACIONES INTERNACIONALES/REGIONALES

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

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

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 Tum, ocupados horas antes de que se hiciera efectiva la independencia del Reino Unido. Además EAU está alineado con Arabia Saudita para intentar limitar la influencia de Irán en la región. No obstante, pesa la tradicional importancia comercial que dicho país ha tenido con Dubái, siendo el primer destinatario de las re-exportaciones procedentes de las zonas francas. A EAU le podría favorecer el progresivo levantamiento de las sanciones internacionales a Irán pero por otra parte está muy alienada con Arabia Saudita en su confrontación con este país.

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 Dabi consiguiera en el 2009 ser la sede de la Agencia Internacional de las Energías Renovables (IRENA).

2 ESTABLECERSE EN EL PAÍS

2.1 CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO

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

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

La actividad comercial presenta sus propias particularidades, directamente relacionadas con la

cultura árabe. Pueden destacarse tres aspectos claves:

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

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

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

2.2 CANALES DE DISTRIBUCIÓN. ESTRUCTURA Y MARCO LEGAL DE LA DISTRIBUCIÓN COMERCIAL

a) Marco Legal:

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

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

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

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

los siguientes requisitos:

- **Posea una licencia comercial en vigor**, las cuales solamente se otorgan a los nacionales de EAU y a las empresas que sean propiedad de nacionales de EAU al menos en un 51%.
- Control y conocimiento sobre los mercados que abarcará el contrato.
- Experiencia previa en el sector.
- Capacidad de vender volúmenes que resulten aceptables para la empresa extranjera.

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

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

Contratos regidos por la *Commercial Agency Law*:

La *Commercial Agency Law* (*Federal Law* Nº.18 de 1981, modificada por la *Federal Law* Nº. 14 de 1988, la *Federal Law* Nº 13 de 2006 y la *Federal Law* Nº. 2 de 2010) de EAU regula la designación de agentes comerciales, representantes de ventas y distribuidores en EAU. Esta ley define un contrato de agencia como cualquier acuerdo por el cual una empresa extranjera está representada por un agente comercial para "la distribución, venta o promoción de un producto o servicio a cambio de una comisión o beneficio" (Art. 1 de la *Commercial Agencies Law*). Por tanto, se desprende de esta definición que, en EAU los términos agente y distribuidor se equiparan a efectos jurídicos.

Para que el contrato se rija por la *Commercial Agency Law* (*Federal Law* Nº. 18 de 1993) se tienen que dar dos circunstancias al mismo tiempo:

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

Procedimiento a seguir a la hora de registrar un contrato en el Ministerio de Economía y Comercio:

Por tratarse simplemente de un contrato entre empresas que no requiere la presencia física de una empresa extranjera en EAU, este procedimiento es relativamente sencillo y no es imprescindible legalizarlo. Sin embargo, sí es necesario realizar una traducción jurada al árabe.

Posteriormente, el agente deberá presentarlo ante el Ministerio de Economía y Comercio para solicitar su registro.

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

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

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

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

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

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

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

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

- Se podrá limitar el carácter exclusivo a uno o más emiratos. EAU cuenta con siete, de lo que se desprende que una empresa extranjera puede contar con un máximo de siete agentes.

- También se admitirán restricciones de exclusividad a uno o más productos o servicios dentro de la gama que ofrece el exportador.

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

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

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

- Gran negligencia sin la consecuente rectificación, después de haber recibido suficientes notificaciones del principal.

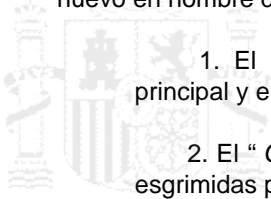
- Estar distribuyendo productos competidores cuando este punto esté contemplado en el contrato de agencia.

- Asignar la agencia de los productos a terceras partes, bajo acuerdos de dirección.

- Al infringirse las condiciones legales que hacen referencia a los agentes, por ejemplo cuando la agencia deja de ser de propiedad 100% de nacionales de EAU.

- Cuando no se alcanzan los objetivos acordados.

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



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

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

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

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

Contratos regidos por la Commercial Transactions Law:

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

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

En este caso, la ley **no exige que el contrato se celebre con agentes o distribuidores nacionales de EAU o empresas de capital 100% emiratí**. Por lo que la distribución puede llevarse a cabo a través de empresas con capital 51% emiratí y 49% extranjero. Además, se permite que la persona física que lleve a cabo las tareas de representación o distribución sea extranjera.

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

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

- Según el artículo 954 del Código Civil, sí está permitido terminar un contrato de agencia bajo determinadas circunstancias, incluyendo el caso de la expiración del período acordado en el contrato de agencia.
- La cláusula de exclusividad para el agente no será obligatoria, lo que supone mayor flexibilidad para el exportador.
- De acuerdo con el artículo 214 de la *Commercial Transactions Law*, el contrato finalizará cuando se cumplan las condiciones que hayan sido pactadas entre las partes. En los casos en

los que el contrato se haya firmado por un período concreto de tiempo sólo podrá finalizarse antes por alguna razón seria y aceptable (“serious and acceptable reason”).

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

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

Consideraciones a la hora de firmar un contrato de agencia

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

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

No obstante, en cualquier caso y con carácter general se recomienda tomar las siguientes precauciones a la hora de firmar un contrato de agencia comercial:

- En EAU donde existe un marco legal favorable hacia las empresas locales, la selección de un agente es una decisión que no debe adoptarse de forma precipitada y sin contrastar toda la información relevante. Es conveniente realizar las visitas necesarias que permitan determinar si el agente tiene la capacidad para cumplir los objetivos que la empresa principal se haya propuesto.
- Se recomienda recabar asesoría legal especializada por parte de despachos locales que tengan experiencia acumulada en el mercado de EAU.
- Restringir la exclusividad a alguno de los productos dentro de la gama e incluir cláusulas de no competencia, obligando al agente a comprar únicamente los productos del principal. Con esto se pretende conseguir por un lado incentivar al agente a realizar mayores esfuerzos en la promoción y venta de los productos del principal y, por otro lado, se mantiene la posibilidad de nombrar otros agentes en el mismo territorio para los productos que están fuera de la exclusividad otorgada.
- Siempre es útil establecer las causas que pueden dar lugar a la terminación del contrato, incluso en un contrato regido por la *Commercial Agency Law*, donde estos argumentos pueden actuar a favor del principal ante un tribunal, especialmente si se pactan compensaciones para el agente en caso de que esto ocurra.
- La confidencialidad e imposibilidad de nombrar sub-agentes puede ser impuesta por el principal.
- Se podrá conceder al agente el derecho de utilizar la marca comercial del principal dejando

claro que es un derecho no exclusivo y que el agente no está autorizado a modificar ni a registrar en su nombre esta marca.

- Establecer claramente los medios y el momento en que se realizarán los pagos. En general, la comisión del agente puede establecerse en relación a unos precios de referencia sobre los cuales el principal se reserva el derecho de actuar.

- Pactar sobre los medios y plazos de entrega. El principal deberá tratar de limitar su responsabilidad lo máximo posible en caso de que surgiera cualquier tipo de eventualidad imprevista.

- Como norma general es posible imponer otras obligaciones sobre el agente, como por ejemplo: mínimo de ventas anuales, mínimo de stock necesario, esfuerzos promocionales, permitir al principal tener acceso a sus datos contables, ser responsable del despacho, pago de las deudas aduaneras, asistir en la obtención de visados y avisar sobre la legislación existente que deba ser considerada.

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

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

Por esta razón, en general se plantea la conveniencia de nombrar varios agentes en todo el territorio de EAU. Dependiendo de cada caso, puede resultar de utilidad diferenciar los emiratos del siguiente modo:

- Abu Dabi
- Dubái
- Sharjah y resto de emiratos

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

b) Obligaciones de registro a nivel fiscal:

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

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

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

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

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

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

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

c) Análisis por sectores:

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

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

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

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

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

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

2.3 IMPORTANCIA ECONÓMICA DEL PAÍS EN LA REGIÓN

La economía de EAU es la segunda mayor de entre los países del CCG, siendo sólo superada por la de Arabia Saudí.

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

Los EAU, y particularmente Dubái, han sabido aprovechar su situación estratégica entre Asia y Europa, posicionándose como el principal centro logístico, de transporte, comercial, financiero y ferial de la región.

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

2.4 PERSPECTIVAS DE DESARROLLO ECONÓMICO

La economía de los EAU experimentó en el 2017 una cierta desaceleración, con un 1,4% de crecimiento real, inferior al 3% de 2016. Sin embargo, la previsión del Banco Mundial es que aumente poco a poco el crecimiento en los próximos años. Se estima que en 2018 la economía de EAU crecerá un 2,5%.

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

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

atracción de la inversión extranjera.



2.5 OPORTUNIDADES DE NEGOCIO

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

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

El sector inmobiliario ha sido en los últimos años uno de los más activos del país. La Expo 2020 y los plazos inexorables que este evento marcan, así como el desarrollo integral de nuevos barrios (con edificios residenciales, de oficinas, hoteles, hospitales, colegios y centros comerciales), han hecho de EAU un mercado muy activo para los sectores de maquinaria, materiales de construcción y canal contract.

En alimentación, dado que es un país con unas condiciones climáticas muy adversas, se necesita importar prácticamente de todo y aunque la competencia es muy alta, los productos españoles, especialmente la fruta y verdura, el aceite y el cordero, están muy bien valorados.

En moda, se aprecia también la calidad, diseño y los precios de los productos de origen español.

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

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

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

3 IMPORTACIÓN (RÉGIMEN DE COMERCIO EXTERIOR)

3.1 TRAMITACIÓN DE LAS IMPORTACIONES

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

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

Los trámites aduaneros se han simplificado y los plazos necesarios para importar se han reducido con la puesta en marcha de nuevos sistemas de despacho utilizados en las aduanas locales: por ejemplo, el nuevo sistema aduanero de Dubái, Mirsal 2, permite a los clientes realizar los trámites de despacho por

vía electrónica durante las 24 horas del día, así como el uso de firmas electrónicas. El sistema también contempla un instrumento de evaluación del riesgo que conecta a la Oficina de Aduanas de Dubái con organizaciones locales, regionales e internacionales para contribuir a garantizar la seguridad del proceso de aduana.

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

3.2 ARANCELES Y RÉGIMENES ECONÓMICOS ADUANEROS

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

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

En EAU existen cuatro regímenes de importación:

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

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

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

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

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

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

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

3.3 NORMAS Y REQUISITOS TÉCNICOS

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.

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 Dabi (ADFCA) es responsable de la seguridad alimentaria y la agricultura, además de la salud de los animales en el Emirato.

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

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

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

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

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

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

animales vivos, carne, productos de origen animal o residuos de origen animal son necesarios, entre otros requisitos:

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

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

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

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

- Medicinas

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

- Alimentos envasados

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

- Productos de acuicultura

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

- Certificación Halal

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

ESMA y el Ministerio de Cambio Climático y Medio Ambiente anunciaron en enero de 2015 que tenían el objetivo de desarrollar un nuevo esquema de certificados Halal donde la certificación se haga con normas claras, por organismos profesionales independientemente de su naturaleza religiosa.

Desde que se anunció el nuevo esquema ha habido cierta confusión sobre los organismos responsables y los procedimientos necesarios para conseguir ser certificador halal aceptado por EAU. Las Entidades Certificadoras halal han de registrarse con ESMA y seleccionar una entidad acreditadora, así podrán entrar en la lista de ESMA que se puede encontrar a través de este enlace: www.halal.ae. No obstante, existen certificadoras que no están registradas en ESMA cuyos certificados son admitidos en EAU.

En el caso de España, hay 5 certificadoras halal:

- Halal Food & Quality: la primera certificadora halal española en entrar en la lista de ESMA.
- Halal Consulting: esta certificadora también entró en la lista de ESMA poco después de introducirse en la lista Halal Food & Quality.
- AENOR: ha llegado a un acuerdo de colaboración con RACS, entidad emiratí reconocida por ESMA para la emisión de certificados Halal. AENOR gestionaría los expedientes en España y realizaría la auditoría de seguridad alimentaria, mientras que RACS realizaría la auditoría de requisitos religiosos y emitiría el certificado.
- Instituto Halal de Córdoba: está acreditado por el EIAC y sus certificados se admiten en EAU a pesar de no estar en la lista de ESMA.
- Safety Horizon: está acreditado por EIAC aunque no está en la lista de ESMA pero sus certificados son admitidos.

3.4 REGULACIÓN DE COBROS Y PAGOS AL EXTERIOR

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

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

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

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

3.5 CONTRATACIÓN PÚBLICA

Los Emiratos Árabes Unidos no son parte en el Acuerdo plurilateral de la OMC sobre contratación pública ni tienen tampoco la condición de observador en el marco de dicho acuerdo. La contratación pública sigue favoreciendo en gran medida a las empresas y proveedores nacionales, ya que en la mayoría de los casos la participación extranjera está limitada por requisitos de nacionalidad. Lo habitual es que, como paso previo para participar en un concurso o licitación, la empresa deba tener un establecimiento permanente, estar registrada donde recaiga y contar con las licencias correspondientes. Normalmente la presencia en el país se materializará a través de una LLC con socio local o una sucursal

con agente local. Dado el carácter federal de los Emiratos Arabes Unidos, la mayor parte de la contratación (en valor) se realiza a nivel de Emirato.

Las principales normas sobre contratación del Gobierno Federal son:

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

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

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

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

1. En virtud de la Decisión Ministerial Nº 20 de 2000, la principal modalidad de adquisición de productos, servicios y obras de construcción es la "**licitación general**" (licitación abierta). Conforme al procedimiento de licitación general, las ofertas deben anunciarse públicamente. Se permite recurrir a otras modalidades de licitación en función de las circunstancias y, en la práctica, la mayor parte de las contrataciones se realiza según modalidades distintas de la licitación general.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

No existe un sistema uniforme para que los proveedores puedan impugnar la adjudicación de un contrato. De acuerdo con la Decisión Ministerial 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.

4 INVERSIONES EXTRANJERAS / INCENTIVOS A LA INVERSIÓN

4.1 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 n° 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:

- Los nacionales de los demás países del CCG (tienen trato nacional).
- La inversión en empresas situadas en zonas francas.
- Las empresas registradas como sucursales u oficinas de representación de empresas extranjeras.

Añadir, a las citadas excepciones, 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 sólo pueden desempeñar 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 Dubái. Para Abu Dabi y Sharjah, el porcentaje del socio extranjero se puede ampliar hasta el 90%.

En mayo de 2018, Sheik Mohammed bin Rashid al-Maktoum, anunció la predisposición de EAU de permitir el 100% de propiedad extranjera fuera de zonas francas. El paso de permitir el 100% de las inversiones extranjeras en las empresas de EAU pretende mejorar el entorno empresarial en el país y animar a los inversores extranjeros a iniciar negocios allí. Sin embargo, existe cierto escepticismo en cuanto a la extensión de la aplicación de la ley de propiedad del 100%. Se constituirá un comité, integrado por representantes de siete emiratos, para decidir qué industrias se abrirán plenamente a los extranjeros.

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:

- No es de aplicación en ofertas y contratos públicos del Ministerio de Defensa.

- La Ley es de carácter Federal y no se aplica a los gobiernos de cada Emirato, que tienen su propia normativa (pero en general se rigen por las normas federales).

- En ciertos casos, principalmente cuando los bienes o servicios no son fáciles de conseguir localmente, los diferentes organismos sacan el concurso abierto a la competencia internacional.

Tiene relevancia también la legislación en materia concursal. El día 4 de septiembre de 2016 el Consejo de Ministros aprobó la nueva **Ley Consursal (*Bankruptcy Law*)**, la cual tiene entidad propia, separada de la Ley Mercantil (*Commercial Transactions' Law*), donde se encontraba la regulación al respecto hasta la fecha.

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

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

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

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

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

Esta ley se alinea con la estrategia del país de desarrollar su estructura económica, legal y financiera, y tratará de brindar de una mayor seguridad jurídica a las empresas instaladas en EAU, aumentando así la confianza en los mercados. Entró en vigor el 29 de Diciembre de 2016 y afecta a todas aquellas empresas registradas en el EAU, excepto a aquellas instaladas en DIFC o Abu Dhabi Global Market.

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 Dubái, 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 Dubái. 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 Dubái en las que se permite la propiedad extranjera.

Además, en Dubái existe un visado de inversor con validez de 2 años y renovable por otros tantos siempre y cuando se mantenga la propiedad, los requisitos son los siguientes:

- La inversión debe ser de, al menos, 1.000.000 AED, no siendo posible acumular esta cantidad

en distintas propiedades. Tiene que adquirirse al menos una propiedad por al menos esa cantidad.

- La propiedad debe estar construida, no se permiten inversiones sobre plano.
- La propiedad debe encontrarse en zona "freehold", única permitida para inversión extranjera y, además, se mantendrá por un periodo máximo de 99 años.
- En principio no se admite hipoteca para esta cantidad, pero existen casos en los que se ha permitido un máximo de 50% del valor hipotecado.

El visado lo emite el Dubai Land Department, tarda aproximadamente 1 mes en tramitarse y tiene un coste aproximado de 13.000 AED. No tiene restricciones a la hora de sponsorizar a la familia (padres, cónyuge e hijos).

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.

4.2 REPATRIACIÓN DE CAPITAL/CONTROL DE CAMBIOS

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

Si se exceptúan los procedimientos de control para la prevención de blanqueo de capitales a los que están obligadas las entidades de crédito, no existen otros procedimientos de control de las transacciones exteriores.

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

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

4.3 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 Dubái que fue el emirato pionero en el país por este tipo de zonas.

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

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

Irían más allá de lo que entendemos por una zona franca en el marco de la Unión Europea, 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 centralizados en la autoridad de la zona franca los trámites administrativos, normalmente, el proceso de instalación y obtención de las licencias es más ágil que fuera de ellas, pero, de nuevo, la casuística es muy amplia dependiendo de la actividad y de la zona franca seleccionada.

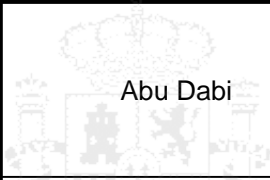

Dentro de los inconvenientes de establecerse en una zona franca cabe señalar:

- 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 y 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 sean internacionales, algo poco usual.

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.

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

Según la Decisión del Consejo de Ministros N° (59) de 2017, desde el 1 de Enero de 2018 se considerarán libres del impuesto del 5% (VAT) las que cumplan con las condiciones estipuladas en la Decisión N° (52) de 2017 sobre el Reglamento Ejecutivo del Decreto-Ley Federal N° 8 de 2017 sobre el Impuesto al Valor Agregado. Estas son las siguientes:

 Abu Dabi	Free Trade Zone of Khalifa Port
	Abu Dhabi Airport Free Zone
	Khalifa Industrial Zone
	Al Ain International Airport Free Zone
	Al Bateen Executive Airport Free Zone
 Dubái	Jebel Ali Free Zone (North-South) Dubai Airport Free Zone
	Dubai Cars and Automotive Zone (DUCAMZ)
	Dubai Textile City
	Free Zone Area in Al Quoz
	Free Zone Area in Al Qusais
	Dubai Aviation City
	Dubai Airport Free Zone
Sharjah	Humanitarian City - Jebel Ali
	Hamriyah Free Zone
Ajman	Sharjah Airport International Free Zone
	Ajman Free Zone
Umm Al Quwain	Umm Al Quwain Free Trade Zone in Ahmed Bin Rashid Port
	Umm Al Quwain Free Trade Zone on Sheikh Monhammed Bin Zayed Road
Ras Al Khaimah	RAK Free Trade Zone
	RAK Maritime City Free Zone
	RAK Airport Free Zone
Fujairah	Fujairah Free Zone
	FOIZ (Fujairah Oil Industry Zone)

Establecimiento en zona industrial:

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

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

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

Merecen una mención especial las siguientes zonas industriales:

-Dubai Industrial Park: Situado dentro del *Dubai Wholesale City* (el cual forma parte del *holding* TECOM), ocupa más de 50 km² y en la actualidad alberga a 680 compañías con una capacidad para más de 100.000 trabajadores. El objetivo del parque es expandir la industria de Dubái, con especial énfasis en la alimentación y bebidas, equipos de transporte, productos químicos, maquinaria y equipamiento, productos minerales y metales básicos.

Ofrece facilidades a las empresas para que puedan desarrollar su actividad de la manera más eficiente. Por un lado, mediante instalaciones de todo tipo: terreno industrial, almacenes, oficinas para *showrooms* y residencias para los trabajadores. Y por otro lado, gracias a su estratégica ubicación a menos de quince minutos por carretera del puerto de Jebel Ali y del Aeropuerto Internacional Al Maktoum.

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

Sistema fiscal:

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.

Sin embargo, desde el 1 de Enero de 2018 ha comenzado a aplicar un impuesto sobre el valor añadido (VAT) del 5%.

4.4 ESTABLECIMIENTO DE EMPRESAS

4.4.1 REPRESENTACIÓN Y AGENCIA

Como se ha desarrollado en el apartado "2.2 Canales de distribución. Estructura y marco legal de la distribución comercial", el concepto de agente comercial y distribuidor están equiparados a efectos jurídicos.

En el mismo apartado, se explican los tipos de contrato de agencia comercial que se pueden llevar a cabo en EAU, dependiendo de si se rige por la *Commercial Agency Law* o la *Commercial Transactions Law*. Es importante contar con asesoramiento legal a la hora de firmar el contrato con un determinado agente/distribuidor ya que cada una de las cláusulas del mismo son determinantes y es al contrato y a sus cláusulas a las que se recurrirá en caso de que surjan problemas.

4.4.2 TIPOS DE SOCIEDADES. FORMALIDADES DE CONSTITUCIÓN

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 Dubái. Para Abu Dabi y Sharjah, el porcentaje se amplía hasta el 90%.

Tipos de figuras legales:

1) Filial de una empresa extranjera. Entidad local:

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

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

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

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

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

Las formas que contempla la ley son las siguientes:

- *Public Joint Stock Companies (PJSC)*: El capital mínimo requerido es 10 millones de AED y se exige que al menos el 20% de las acciones (con un máximo del 45%) de la empresa sean propiedad de los fundadores, de los cuales como mínimo debe haber diez, siendo el 51% capital emiratí. El presidente de la junta directiva debe ser nacional de los EAU. Entre los cambios introducidos por la nueva ley, se reduce a 15 días el plazo de preaviso para convocar una Asamblea general. El atractivo de esta persona jurídica es que permite la oferta pública de acciones para captar capital. Empresas dedicadas a la banca, los seguros o las actividades financieras deben operar bajo esta figura legal.
- *Private Joint Stock Companies*: Debe tener al menos 3 socios y debe crearse con un

capital mínimo de 2 millones de AED. Las acciones no se ofrecen para suscripción pública. La normativa de las *Private Joint Stock Companies* es la misma que aplica a las *Public Joint Stock Companies*.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Su base legal es también la “*Commercial Companies Law*”. La matriz extranjera puede mantener el 100% de la propiedad de la sucursal sin necesidad de un socio local, aunque es necesario contratar a un agente de servicios a través de un acuerdo de agencia nacional o un *national agency agreement*. El agente de servicios es una figura distinta a la del agente comercial, ya que el agente de servicios en ningún caso, podrá participar en la gestión de la sociedad y no tiene ninguna responsabilidad legal ni financiera con la misma. Su finalidad es facilitar los trámites para la implantación de la empresa aunque, siendo una figura obligatoria por ley. Los servicios contractuales suelen incluir servicios específicos como la tramitación de las comunicaciones con

los departamentos gubernamentales para facilitar los visados del personal extranjero o la realización de otros asuntos administrativos. Su remuneración se determina contractualmente entre el agente de servicios y la empresa extranjera, suele ser anual y estará influida por el número de servicios prestados, el nivel de facturación o el volumen de ventas.

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

Por norma general, la sucursal no realizará *commercial business* y no podrá llevar a cabo labores de compra e importación de productos de su matriz para revenderlos posteriormente en el mercado de EAU. 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.

3) Oficina de representación de una empresa extranjera:

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

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

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

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

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

- **Civil Company** (Sociedad civil): Es la fórmula escogida por la mayoría de profesionales extranjeros dentro de las opciones mencionadas. Es la más apropiada para llevar a cabo servicios ofrecidos por ingenieros, médicos y consultores que tengan su titulación debidamente homologada. El 100% de la propiedad debe recaer en socios profesionales.

- **Sole Establishment**: Este tipo de empresas se crean como "*Sole Proprietorships*",

estructuras empresariales simples según las cuales un profesional que cuenta con una licencia comercial emitida en su propio nombre presta un servicio por cuenta propia a cambio de una retribución. Este tipo de figuras implican una responsabilidad personal e ilimitada sobre todos los activos y obligaciones contraídos por la empresa.

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

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

Procedimiento para el establecimiento fuera de zona franca:

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

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

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

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

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

1) Obtención de la Aprobación Inicial:

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

- Rellenar el formulario de solicitud.
- Copias de los pasaportes de los accionistas y equipo directivo. En el caso de que estén

“esponsorizados” sería necesaria una carta de no objeción redactada en Árabe y firmada por el *sponsor*.

- En el caso de que la empresa vaya a pertenecer a una persona jurídica y no a una persona física, se requerirán los siguientes documentos:

- Certificado de *good standing* (de vigencia).

- Escritura de constitución de la empresa.

- Resolución de la junta de accionistas en la que se ratifique la decisión de establecerse en la región y nombramiento de un representante.

- Poder notarial que autorice al representante nombrado por la empresa llevar a cabo la implantación.

Todos estos documentos deberán estar:

- Certificados por un notario en España,

- Autenticados por la Embajada de EAU en España,

- Autenticados de nuevo por el Ministerio de Asuntos Exteriores emiratí,

- Traducidos al árabe por un traductor acreditado,

- La traducción deberá estar sellada por el Ministerio de Justicia emiratí.

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

2) Registro del “Trade name”:

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

El nombre debe cumplir una serie de condiciones:

- No debe haber sido registrado previamente para la misma actividad.

- Debe ser compatible con el tipo requerido de actividad y condición jurídica.

- El nombre no debe contener nombres de “Alá Todopoderoso”, nombres de cualquier religión, autoridad de gobierno o los nombres o logotipos de las entidades, instituciones y organizaciones locales, árabes e internacionales.

- No debe ser igual o similar a otro nombre registrado en el Ministerio de Economía.

- Los nombres comerciales no deben violar la ley y el orden públicos.

- No debe inducir a error con respecto al tipo de negocio, su importancia, tamaño, entre otros.

- Será cancelado automáticamente al final del período de reserva, si el titular no consigue una licencia comercial.

- El Departamento de Desarrollo Económico tiene el derecho de cancelar o cambiar un nombre comercial si se da cuenta de que es idéntico a una marca comercial existente o no cumple con los términos y condiciones establecidos por el Departamento.

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

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

3) Aprobación adicional por parte del Ministerio correspondiente:

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

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

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

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

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

1. Solicitar al arrendador de la parcela potencial donde se pretenda desarrollar el negocio el número de identificación o *ID number* asociado a ella (En Dubái, lo proporciona el *Real State Regulatory Agency*)
2. Realizar una consulta al *Planning Department* de la Municipalidad correspondiente. Cada *ID number* tiene asociado una serie de códigos con las actividades permitidas (Códigos según la *Standard Classification Economic Activities*).
3. Solicitar al *Planning Department* una “pre aprobación” para el sitio propuesto para que no haya imprevistos.

4. Solicitar aprobación por parte de *Civil Defence* para confirmar el cumplimiento de los requisitos en materia de seguridad laboral. Únicamente requerido en determinados casos en los que las actividades a desarrollar lleven un riesgo implícito.

5. Solicitar aprobación al DED para el *Name Board* (rótulo o nombre que se colocará en el establecimiento). Éste debe estar en inglés y árabe. Se requiere también una carta de no objeción (NOC) firmada por el arrendador.

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

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

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

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

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

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

6) Obtener un PO Box y línea telefónica

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

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

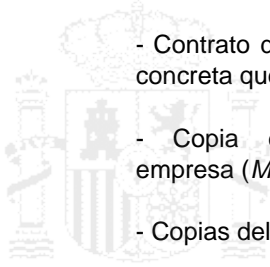
Emirates Post ofrece además varios servicios adicionales interesantes como la entrega de correo directamente a la oficina o la intermediación en el proceso de solicitud de los permisos de trabajo de los futuros empleados de la empresa.

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

7) Aprobación Final y certificado de registro:

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

- Documento de aprobación inicial
- Certificado de aprobación del *Trade Name*



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

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

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

8) Registro en la Cámara de Comercio:

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

2. Establecimiento en zona franca:

El proceso es más sencillo, todos los trámites se realizan de manera centralizada a través de la propia autoridad de la zona franca, desde la solicitud de licencia hasta la tramitación de los visados de los trabajadores. El inversor extranjero puede mantener el 100% de la propiedad de la empresa en todas las modalidades.

Procedimiento para el establecimiento en zona franca:

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

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

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

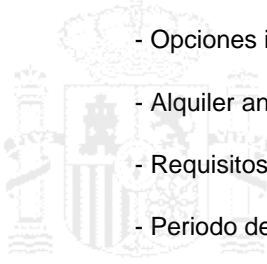
1) Selección de la zona franca adecuada:

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

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

- Distancia a los aeropuertos y puertos internacionales.

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



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

ABU DHABI			
Zona Franca	Página web	Especialización	Autoridad
Abu Dhabi Airport Business City	www.businesscity.ae	No especializada	Abu Dhabi Airport Business City
Observaciones:			
Masdar City*	www.masdarcity.ae	Energías renovables, I+D, centros académicos.	Masdar
Observaciones: En esta zona franca se encuentra la sede de IRENA, la Agencia Internacional de Energías Renovables.			
Abu Dhabi Global Market (ADGM)*	www.adgm.com	Sector financiero	Abu Dhabi Global Market Authorities
Observaciones: Centro financiero de Abu Dabi, tiene tres autoridades independientes: Registration Authority, Financial Services Regulatory Authority y ADGM Courts.			
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.dubaimecity.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.dubaioutsourcecity.ae	Empresas de externalización de servicios, <i>call centre</i> y <i>back office</i>	TECOM – Dubai Creative Clusters Authority (DCCA)
Observaciones: Zona franca orientada a la externalización de servicios. Fue creada en 2007. Pertenece al Grupo TECOM.			
Dubai International Academic City*	www.diacedu.com	Educación superior	TECOM – Dubai Creative Clusters Authority (DCCA)
Observaciones: Zona franca orientada al sector educativo. Numerosas escuelas y universidades internacionales se encuentran instaladas en ella. Fue creada en 2007. Pertenece al Grupo TECOM.			
Dubai Knowledge Park*	www.dkp.ae	Institutos y academias internacionales, servicios académicos, centros de dirección y gestión empresarial, centros de entrenamiento profesional, servicios de e-aprendizaje, centros de I+D	TECOM – Dubai Creative Clusters Authority (DCCA)
Observaciones: Zona franca orientada a la gestión de Recursos Humanos. Fue creada en 2003. Pertenece al Grupo TECOM.			
Dubai Science Park*	www.dsp.ae	Investigación biotecnológica, centros de educación y formación sanitaria, industria biotecnológica	TECOM – Dubai Creative Clusters Authority (DCCA)
Observaciones: Zona franca orientada al sector científico. Pertenece al Grupo TECOM.			
Dubai Design District*	www.dubaidesigndistrict.com	Arte, moda, lujo, arquitectura, ingeniería, consultoría	TECOM – Dubai Creative Clusters Authority (DCCA)
Observaciones: Zona franca orientada a sectores creativos. Se ofrece un ecosistema que favorece el desarrollo de actividades creativas. Está muy focalizada en el avance de Dubái como una Smart City, con unas instalaciones precursoras en el ámbito. Fue creada en 2013. Pertenece al Grupo TECOM.			
Dubai Wholesale City*	www.dubaiwholesalecity.ae	Venta al por mayor de alimentos, tejidos y prendas, madera, muebles y decoración, coches y sus componentes, aplicaciones y electrónica, materiales de construcción, y equipamientos y maquinaria.	TECOM – Dubai Creative Clusters Authority (DCCA)

Observaciones: Zona franca que funciona como *hub* logístico para las empresas de los sectores mencionados, uniendo compradores y vendedores internacionales. 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.

Dubai Maritime City*	www.dubaimaritimecity.ae	Servicios marítimos, gestión de servicios marítimos, marketing y publicidad de productos marítimos, centros de investigación y educación marítima, diseño y fabricación de barcos	Dubai Maritime City Authority (DMCA)
----------------------	--------------------------	---	--------------------------------------

Observaciones: Está previsto que DMCA gestione, centralice y unifique la gestión de todo el sector marítimo de Dubái. Dubai Maritime City estará dividida en seis zonas: centro marítimo, zona industrial, barrio académico, distrito marino, zona residencial y área de oficinas. Existe actualmente un acuerdo marco con la zona franca de DMCC (Dubai Multi Commodities Centre) para que las empresas que lo deseen se establezcan en esa zona franca pero con la licencia emitida por la Dubai Maritime City Authority (DMCA).

 Dubai Multi Commodities Centre*	www.dmcc.ae	Operaciones bursátiles y correduría de metales y piedras preciosas y productos finalizados, cortado y pulido de gemas, laboratorios de gemas, cortado y pulido de gemas, investigación de gemas, centros de formación en relación con metales y piedras preciosas. En la práctica acoge a empresas de todo tipo.	Dubai Multi Commodities Centre Authority
Observaciones: Zona franca creada en 2002, es actualmente la mayor de EAU con más de 10.000 empresas instaladas.			
Dubai Silicon Oasis*	www.dsoa.ae	Micro-electrónica y opto-electrónica, manufactura de semiconductores, manufactura de sistemas electrónicos, sistemas de prueba de productos electrónicos	Dubai Silicon Oasis Authority
Observaciones: Zona franca propiedad del Gobierno, orientada al desarrollo tecnológico.			
International Humanitarian City*	www.ihc.ae	Agencias de ayuda humanitaria y ONGs	International Humanitarian City Authority
Observaciones: International Humanitarian City es cliente de Dubai Wholesale City, a quienes alquila el terreno en el que se encuentra ubicado.			
Jebel Ali Free Zone	www.jafza.ae	Importaciones-exportaciones, fabricación, procesamiento, montaje, embalaje, distribución, almacenamiento, logística	Jebel Ali Free Zone Authority (JAFZA)
Observaciones: Zona franca creada en 1985, con más de 7.000 empresas instaladas en la actualidad.			
One Central	www.onecentral.ae	Sectores comerciales, hoteles y restauración	Dubai World Trade Centre (DWTC)
Observaciones: Proyecto de zona franca para aunar negocios y entretenimiento, situada al lado del Dubai International Convention and Exhibition Center donde se realizan la mayoría de ferias importantes en el país.			
AJMAN			
Zona Franca	Página web	Especialización	
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.			

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

2) Selección de la estructura corporativa:

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

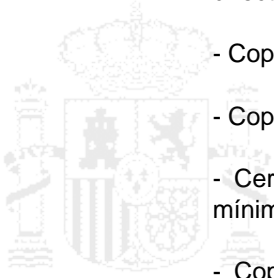
Free Zone Company (FZCO o FZ-LLC):

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

a) Persona física:

- *Curriculum Vitae* y copia de pasaporte de los socios, representante legal y equipo

directivo.



- Copia de las firmas del representante legal y equipo directivo.

- Copia del pasaporte del Representante Legal.

- Certificado bancario en el que se indique que la empresa dispone del capital mínimo exigido.

- Copia de pasaporte y muestra de las firmas del Representante Legal/Equipo Directivo.

- Poder otorgado al Representante Legal (*power of attorney*).

- *Business plan* o plan de negocios.

b) Persona jurídica:

- Certificado de registro de la empresa española/certificado de *good standing* (de vigencia) de la empresa.

- Escritura de constitución de la empresa.

- Documento elaborado por el consejo de administración de la empresa que indique que quieren establecer una FZCO y el nombramiento del Representante legal (necesario otorgar un poder) y Directores.

- *Business plan*.

Procedimiento de creación de una FZCO:

1. Reserva del nombre comercial de la empresa.

2. Aprobación inicial.

3. Aprobación del *Business Plan*.

4. Resolución y certificado.

5. Escritura de constitución de la empresa.

6. Aprobación del contrato de arrendamiento.

7. Presentación y obtención de la licencia.

8. Obtención del visado de residencia y del *Emirates ID* de los trabajadores de la empresa.

Free Zone Establishment (FZE):

- Requiere únicamente 1 socio (persona física o jurídica).

- Personalidad jurídica propia y responsabilidad ilimitada.

- Capital mínimo: 50.000 – 300.000 AED (13.624USD a 81.744USD) Este capital no quedaría bloqueado por la autoridad de la zona franca, sino que la empresa podría disponer de él libremente. Una vez que se emite la aprobación inicial, la empresa debe abrir una cuenta bancaria y depositar el capital. En ese momento el banco emite un *Proof Of capital* y congela el capital hasta que se emite la licencia.

- La documentación requerida es similar a la de la FZCO.

- Algunas de las zonas francas (sobre todo las de los emiratos del norte, como Fujairah y Ras Al Khaimah) ofrecen otro tipo de FZE denominados *Virtual Office* o *Flexi-Desk*. Ésta es actualmente

la opción menos costosa para obtener una licencia comercial o de servicios ya que no exige el alquiler de un espacio. El coste suele oscilar entre los 19.700-24.600 AED (la mitad del coste normal de establecimiento) y el número de visados están limitados a 2 (válido durante 3 años).

Sucursal o Branch:

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

Todos los documentos anteriores deben estar legalizados.


Off-shore Company:

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

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

Las principales características son las siguientes:

- Mínimo 2 socios, máximo 5 (tanto personas físicas como jurídicas).
- No requiere capital mínimo.
- Sólo puede operar fuera de EAU (sectores de banca y seguros no pueden optar a esta forma).
- No requiere oficina física en la zona franca.
- Puede abrir y gestionar cuentas bancarias en bancos de EAU.
- Acceso a la banca anónima.
- No se pueden obtener permisos de residencia si no tiene oficina física.
- Puede llevar a cabo inversiones dentro y fuera de EAU, así como poseer propiedades inmobiliarias dentro del país.

- 
- Repatriación del 100% de beneficios.
 - Principales documentos requeridos:
 - Copias de los pasaportes de los socios y directores.
 - Carta de estado de la cuenta bancaria de cada uno de los socios.
 - Confirmación de la dirección de residencia de los socios.

3) Selección del tipo de licencia en las zonas francas:

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

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

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

2. Industrial: Importación de materias primas, fabricación, transformación, montaje, embalaje y exportación de productos terminados. Un caso particular sería la licencia de *Industrial national* (muy pocas zonas la ofrecen). Diseñada para empresas manufactureras, 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.

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

Otras licencias 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).

4.4.3 FORMACIÓN DE "JOINT-VENTURES". SOCIOS LOCALES

Socios locales/componente local:

Cuando una empresa se establece en EAU, fuera de las zonas francas, debe tomar la decisión de cómo gestionar el componente local y el papel que éste jugará en su actividad. En el caso de una LLC será necesario contar con un socio local y, en el caso de una sucursal o una oficina de representación, deberá contar con un agente de servicios (también local).

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

A priori se podrían hacer dos consideraciones:

- El nivel de representación que se desea que tenga el componente local y la influencia, real o supuesta, que puede tener en caso de que surja algún problema en el desarrollo de la actividad empresarial. Existen miembros de las familias gobernantes, altos cargos en activo o no de la administración, familiares de los principales grupos empresariales del país que pueden proporcionar el componente local y "resolver problemas". Obviamente cuanto mayor sea el nivel de representación mayor es el coste de sus servicios por lo que el nivel de representación del socio local dependerá de los recursos económicos de la empresa que se desee establecer. En cualquier caso, llegar a estas personas no es fácil y cualquiera que se auto-presente como tal es posible que sea un fraude, por lo que es necesario extremar precauciones ante los auto-denominados "jeques" o "familiares cercanos de jeques".

- La implicación o no en la actividad diaria del componente local. Puede ser un socio local durmiente (*sleeping partner*), que sólo cobra una comisión fija todos los años o puede ser un socio activo, que puede ofrecerse a abrir mercados, a conseguir contactos y proyectos y participar en la actividad diaria. En este último caso exigirá una proporción de los beneficios más elevada.

Cualquiera de los dos casos tiene sus ventajas e inconvenientes teóricos: el socio durmiente no interfiere en la actividad diaria pero no soluciona problemas, que antes o después aparecen; y el socio activo sabe que tiene poder e interfiere, puede tener una agenda propia y suponer un coste elevado, pero debería ser capaz de solucionar problemas y generar negocio. Sin embargo, la experiencia acumulada con emiratíes implicados estratégicamente en la actividad diaria de la empresa por lo general (siempre hay excepciones) no es positiva. Los consultores locales recomiendan habitualmente a las empresas que se establezcan únicamente con recursos propios y manteniendo la independencia de la gestión. Siempre existe la posibilidad de llegar a acuerdos puntuales para acudir a proyectos puntuales.

Conviene tener presente que en caso de disputa el emiratí puede poner en valor su condición de local ante las autoridades correspondientes.

Joint venture (lo que sería equivalente a una UTE en España):

Hasta hace poco la *Joint Venture* tenía su propio marco legal en la Ley Federal de 1994, donde la definía como una asociación entre partes que carecía de personalidad jurídica, y en la cual la actividad se llevaba a cabo por una de las partes en nombre del citado acuerdo, respondiendo ambas partes solidariamente de las obligaciones de la *Joint Venture*. Con la Federal Law No. 2 de 2015, la figura de la *Joint Venture* ha sido suprimida, lo que supone un obstáculo para que las empresas constituyan este tipo de asociación. En la práctica pareciera que se invita a las empresas a constituir sociedades (principalmente LLC) *ad hoc* para cada proyecto que quieran llevar a cabo, con lo que ello implica.

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

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

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.

5 SISTEMA FISCAL

5.1 ESTRUCTURA GENERAL

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.

5.2 SISTEMA IMPOSITIVO (ESTATAL, REGIONAL Y LOCAL)

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

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

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

Impuestos indirectos: Durante el mes de agosto de 2017 se han aprobado las tres principales normas legislativas que permitirán la entrada en vigor del IVA en enero de 2018 y unos nuevos impuestos especiales:

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

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

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

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

- La *Federal Decree-Law No. (8) of 2017 on Value Added Tax*, que establece un tipo impositivo general del IVA del 5% para bienes y servicios. Algunos bienes y servicios estarán gravados al 0% (lo que implica que el consumidor final paga un 0% de IVA pero que el proveedor puede recuperar el IVA soportado) y otros estarán exentos (lo que implica que el consumidor final no paga IVA pero que el proveedor no puede recuperar el IVA soportado).

No obstante, en este decreto-ley numerosas disposiciones quedan pendientes de una posterior Regulación Ejecutiva que deberá publicarse antes de que termine el año. Se prevé que haya un periodo de transición todavía indeterminado. Se estima que los ingresos por IVA supondrán un 1,5% del PIB del país en el medio plazo.

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

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

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

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

Existen numerosas tasas por servicios administrativos.

5.3 IMPUESTOS

No existe imposición sobre el patrimonio.

5.3.1 IMPOSICIÓN SOBRE SOCIEDADES

Solamente están sujetas al Impuesto sobre beneficios determinadas sociedades:

1. Compañías petrolíferas, de la industria del gas y petroquímica. El tipo impositivo depende del Emirato y es el que hayan especificado en la concesión oportuna, con el máximo del 55% en Dubái y el 50% en otros emiratos.
2. Sucursales de bancos extranjeros, con un porcentaje fijo sobre los beneficios de la sucursal. Este porcentaje es del 20% en Dubái.

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

Tributación de una filial (LLC):

A) En EAU

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

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

B) En España

Existe un Convenio para evitar la doble imposición desde 2007. Este 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.

Como consecuencia, las rentas obtenidas por la matriz española en la repatriación de las inversiones realizadas en el Golfo Pérsico están exentas en España, siempre que cumplan los requisitos establecidos en la Ley del Impuesto de Sociedades con independencia de que se trate de dividendos o plusvalías por venta de las acciones de la filial.

Tributación de una sucursal o branch:

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

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

Dado el carácter cambiante de la normativa fiscal española conviene recabar asesoría fiscal para determinar si se debe tributar por las ventas obtenidas en EAU.

5.3.2 IMPOSICIÓN SOBRE LA RENTA DE LAS PERSONAS FÍSICAS

No existe, y actualmente es una posibilidad que no está planteada.

5.3.3 IMPOSICIÓN SOBRE EL CONSUMO

Desde el 1 de enero de 2018 existe un tipo impositivo general del IVA del 5% para bienes y servicios.

5.3.4 OTROS IMPUESTOS Y TASAS

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

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

5.4 TRATAMIENTO FISCAL DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA

En las zonas francas es donde se ha ido concentrando la mayoría de la inversión extranjera en EAU. En

estas zonas, las empresas están exentas de tributación sobre sus beneficios.

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

Existen también zonas industriales en las que ofrecen exenciones arancelarias a las importaciones de maquinaria destinadas al desempeño de la actividad de la empresa que las lleve a cabo.

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

6 FINANCIACIÓN

6.1 SISTEMA FINANCIERO

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

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

1. Sistema bancario:

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

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

Ha habido algunas fusiones y adquisiciones, de entre las que destaca la del ENBD en el 2008 fruto de la fu

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 Dírhams (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 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"> • First Abu Dhabi Bank • Abu Dhabi Commercial Bank • Arab Bank for Inv.&Foreign Trade (ARBIFT) • Union National Bank • Commercial Bank of Dubai • Dubai Islamic Bank • Emirates NBD Bank • Emirates Islamic Bank • Mashreq Bank • Sharjah Islamic Bank • Bank of Sharjah • United Arab Bank • InvestBank PLC • The National Bank of RAK • Commercial Bank International • National Bank of Fujairah • National Bank of UAQ • Abu Dabi Islamic Bank • Dubai Bank • Noor Islamic Bank • Al Hilal Bank • Ajman Bank 	<ul style="list-style-type: none"> • ABN Amro Bank NV • Al Ahli Bank of Kuwait • Al Khaliiji (France) S.A. • Al Rafidain Bank • Arab African International Bank • Arab Bank PLC • Banque Misr • Bank Meli Iran • Bank of Baroda • Bank Saderat Iran • Blom Bank France SA • 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 Dabi	Dubái	Sharjah
<ul style="list-style-type: none"> • BNP Paribas • Credit Suisse AG • Gulf International Bank • U.B.S. AG. • The Bank of New York Mellon • The Housing Bank for Trade and Finance • Amundi • Unicredit Bank AG • Bank Al Falah Limited • Liechtensteinische Landes Bank Ltd. • Byblos Bank S.A.L. • BHF Bank Aktiengesellschaft • Bank – Audi SAL, Audi Saradar Group • Unicon Bank of India • Bank Julius Bear & Co. Ltd. • Rothschild Europe B.V. 	<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.
- 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 Dabi
- Industrial & Commercial Bank of China – Abu Dabi
- The Bank of Tokyo – Mitsubishi UFI, Ltd. – Abu Dabi
- Korea Exchange Bank – Abu Dabi
- Bank of China Limited – Abu Dabi

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

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

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

Al Etihad Credit Bureau es una compañía pública que tiene como objetivo mejorar la información financiera de las empresas y su historial pagador para realizar una mejor gestión del riesgo. Trabaja con instituciones financieras para recopilar datos del crédito de particulares y empresas.

Aun así, por ejemplo, Coface para poder prestar un servicio de seguros de crédito a la exportación por cuenta propia ha tenido que crear su propio departamento de captación de información y análisis de riesgo.

2. Mercados financieros:

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

Además existen otros mercados como son la Bolsa de Oro y Materias Primas de Dubái (DGCX) donde se comercializan derivados financieros de esos productos, y la Bolsa Mercantil de Dubái (DME), que es un importante mercado de materias primas dedicado a los productos energéticos de la región.

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

A la hora de analizar los centros financieros existentes en los Emiratos, es importante remarcar qué ventajas otorgan: tipo impositivo nulo sobre pérdidas y ganancias, 100% de propiedad del capital, ausencia de restricciones para repatriar divisas, capital y beneficios. Tienen su propio sistema judicial, así como un centro independiente de arbitraje al que se pueden someter diferencias. Esto genera un clima para inversores muy seguro y atractivo.

El DIFC (Centro Financiero Internacional de Dubái) y el AGPM (Abu Dabi Global Market) son los centros financieros existentes, siendo el segundo el de más reciente creación.

El DIFC fue creado en el año 2004 y desde entonces ha experimentado un crecimiento progresivo, llegando en el año 2017 a contar con más de 1.700 empresas registradas, de las cuales 463 pertenecen al sector financiero, dando trabajo a más de 21.600 empleados y gestionando activos por valor de alrededor de 17 mil MUSD. Existe un ambicioso plan de expansión para llegar en el 2024 a las 1.000 empresas del sector financiero, 50.000 empleados y los 250 mil MUSD de activos gestionados, así como ampliar las actividades que se realizan. Está regulado por la DFSA (Departamento de Servicios Financieros de Dubái).

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

3. El sector de seguros:

En 2017, cincuenta y seis compañías de seguros tenían autorización para operar en los diferentes emiratos, treinta nacionales y veintiséis 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 Dubái, la responsabilidad de contratar este seguro recae en los empleadores, en virtud de la Ley de Seguros de Salud Nº 11 de 2013. Esta ley estableció la obligatoriedad de las empresas radicadas en Dubái de contratar seguros de salud para sus empleados de manera progresiva, concluyendo el plazo para que todas las empresas cumplan este requisito el día 30 de Junio de 2016. El plazo se amplió seis meses pero desde el 1 de enero de 2017 está en vigor.

El aumento de la población, la expansión de la actividad de la construcción, las líneas de negocio obligatorias (en particular los seguros médicos y de automóviles) y la mejora del entorno regulatorio son los factores clave del crecimiento. La corrección en los precios del petróleo, y la consecuente contracción de las economías basadas en el petróleo, ha disminuido el crecimiento del sector en 2016.

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

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

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

La participación extranjera máxima de compañías de seguros 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.

6.2 LÍNEAS DE CRÉDITO, ACUERDOS MULTILATERALES DE FINANCIACIÓN

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

6.3 ACUERDO DE COOPERACIÓN ECONÓMICO-FINANCIERA CON ESPAÑA

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

El CDI y su correspondiente acuerdo de intercambio de información fiscal proporciona estabilidad a las empresas españolas establecidas al garantizar que EAU no es considerado un paraíso fiscal.

Se pueden acoger al CDI los establecimientos permanentes, ya sean sociedades Limited Liability Companies, sociedades en zonas francas o sucursales. En su artículo 3 e) el CDI define que el término «sociedad» significa cualquier persona jurídica o cualquier entidad que se considere persona jurídica a efectos impositivos. La sucursal, a pesar de ser un establecimiento permanente sin personalidad jurídica propia, a efectos de esta definición y a los del propio convenio sí se consideraría "sociedad". De hecho, es factible obtener un certificado de residencia fiscal de EAU con una sucursal.

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

Otros acuerdos

El 24 de mayo de 2008, con ocasión de la Visita de Estado de SM el Rey, se firmó un **Memorandum of Understanding (MoU) para constituir una Comisión Mixta de Asuntos Económicos**, que desde entonces se ha reunido en cuatro ocasiones: abril de 2010 (Madrid); mayo de 2013 (Abu Dhabi); 16 y 17 de marzo de 2015 (Madrid y Granada) y 23 de octubre de 2017 (Dubái). La próxima Comisión Mixta tendrá lugar en Madrid en 2019.

7 LEGISLACIÓN LABORAL

7.1 CONTRATOS

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

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

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

- Agricultores y ganaderos.

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

- Ministerial Decree (764) of 2015 on Ministry of Labour - approved Standard Employment Contracts: Por medio de este decreto, el empleador debe presentar al trabajador una carta de oferta aprobada por el Ministerio de Recursos Humanos y Emiraticización antes de la firma del contrato. Las condiciones en ambos deben ser iguales, salvo que los cambios en el contrato sean en beneficio del trabajador.

- Minister of Labour's Decree (765) of 2015 on Rules and Conditions for the Termination of Employment Relations: Este decreto clarifica las condiciones en las que un contrato puede ser terminado. Entre otros aspectos, se establece un periodo de preaviso para la terminación de un contrato de entre 1 y 3 meses.

- Ministerial Decree (766) of 2015 on Rules and Conditions for granting a permit to a worker for employment by a new employer: Mediante este decreto se suaviza la prohibición de trabajar para una nueva empresa tras la finalización de un contrato con otra. Se establecen ciertas condiciones bajo las cuales la prohibición no aplica.

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

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

El proceso de contratación:

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

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

1) Fuera de zona franca:

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

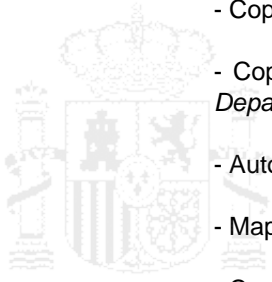
Hay dos gestiones a realizar para la contratación de un trabajador:

a) Department of Naturalisation and Residency – Establishment Card

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

Se requerirá la siguiente documentación:

- Formulario de solicitud.



- Copia de la licencia comercial.
- Copia del listado de socios en el caso de una LLC (documento expedido por el *Department of Economic Development*).
- Autorizaciones ante notario de los solicitantes.
- Mapa de localización de la oficina así como los números de teléfono de la oficina.
- Copia del contrato de arrendamiento.
- Copias de los pasaportes de los firmantes y del director.

b) Ministry of Human Resources and Emiratisation - Establishment Card

Una vez obtenida la primera *Establishment Card* a través del *Naturalization and Residency Department*, hará falta otra *Establishment Card*, esta vez facilitada por el Ministerio de Recursos Humanos y 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:

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

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

2) Dentro de zona franca:

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

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

Emiratización:

La emiratización es una iniciativa del gobierno federal que tiene como objetivo **aumentar la contratación de emiratíes tanto en el sector público como privado**. En el sector público la

presencia de empleados nacionales es muy elevada. De hecho, para determinados puestos el trabajador sólo puede ser de EAU, como por ejemplo para los abogados que tengan que 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.

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

El contrato laboral:

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

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

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

Existen básicamente 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:

1. Tres meses de salario (base).

2. El salario equivalente a los meses que restan para finalizar el contrato.

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

1. Un mes y medio de salario (base).

2. El salario equivalente a lo que resta para finalizar el contrato.

2) Contrato fijo:

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

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

1. Cuando se trate de un contrato verbal.

2. Cuando no tenga un período de duración especificado.

3. Cuando fuera por un periodo especificado de duración pero las partes siguen actuando bajo las mismas condiciones una vez el contrato ha expirado, sin ningún otro contrato escrito que tenga una fecha de finalización.

4. Cuando la finalidad del contrato es terminar un proyecto concreto durante un tiempo indeterminado.

5. Cuando sea renovable por naturaleza y el contrato continúe después de que el proyecto para el que se firmó finalice.

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

1. Notificación con un mes de antelación. En caso de no producirse dicha notificación se compensará al empleado con un la cuantía equivalente a un mes de salario.

2. Compensación por despido injustificado, en el caso de que lo sea. Los tribunales estipularán cual es la compensación adecuada. Esta compensación no podrá exceder la cantidad de tres meses de salario (último salario cobrado).

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

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

- 30 días por año trabajado por los siguientes.

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

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.

7.2 TRABAJADORES 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.

7.3 SALARIOS, JORNADA LABORAL

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

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

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

La cuantía del salario determina la posibilidad de gestionar la residencia de familiares y contratar empleados del hogar. Según el Departamento de Inmigración, un empleado con un salario inferior a 4.000 AED/mes (1.090 USD) no podrá proporcionar la residencia a su familia. Para poder tener un empleado del hogar el salario mínimo debe ser de 6.000 AED/mes.

Jornada laboral y permisos

Horas trabajadas:

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

Vacaciones:

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

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

7.4 RELACIONES COLECTIVAS; SINDICATOS; HUELGA

Sindicatos, huelgas:

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

7.5 SEGURIDAD SOCIAL

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

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

- En Abu Dabi, según la ley N°. 23 de 2005 (en vigor desde 2006), es obligatorio que las empresas provean a sus trabajadores y su familia (máximo mujer y tres hijos no mayores de 18 años) con un seguro médico, cuyas prestaciones dependerán básicamente del salario percibido.
- En el caso de Dubái, la Ley N°. 11 de 2013 establece que las empresas están obligadas a contratar el seguro médico a sus empleados (pero no a sus familias, a diferencia de Abu Dabi). Aunque la ley entró en vigor en enero de 2014, la prestación de la cobertura del seguro médico sólo será obligatoria para:

1. Empresas con más de 1.000 empleados, desde el 31 de octubre de 2014.
2. Empresas con 100 a 999 empleados, desde el 31 de julio de 2015.
3. Empresas con menos de 100 empleados, desde el 30 de junio de 2016.
4. Particulares que “esponsoricen” a trabajadores, como por ejemplo trabajadores domésticos, desde el 1 de enero de 2017.

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

La cobertura básica cubre:

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

8 INFORMACIÓN PRÁCTICA

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

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

Las más importantes son:

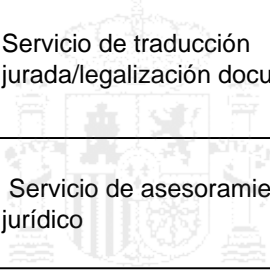
Cámara de Comercio e Industria de Dubái. www.dubaichamber.com

Cámara de Comercio e Industria de Abu Dabi. www.abudhabichamber.ae

8.1 COSTES DE ESTABLECIMIENTO

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

CONSTITUCIÓN DE UNA FILIAL	COSTES TÍPICOS
Aprobación del nombre de la compañía en el Department of Economic Development (DED)	<p>110 AED para la solicitud inicial (tarda un día). La reserva del nombre de la compañía costará 210 AED.</p> <p>En caso de que el nombre elegido sea extranjero el coste será de 2.000 AED, y 1.000 AED si el nombre está en árabe. Si se desea cambiar el nombre de la empresa habrá que pagar 500 AED adicionales. Hay que hacer declaración de actividad; nombre comercial; identidad de los socios y capitalización.</p> <p>Preparar, autenticar y aprobar las escrituras de la sociedad (<i>Memorandum of Association</i>).</p>
Preparar, autenticar y aprobar las escrituras de la sociedad (<i>Memorandum of Association</i>)	<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>
Registro de la compañía en el Departamento de Desarrollo Económico correspondiente y obtención de la licencia de comercio	<p>La empresa tendrá que registrarse ante la autoridad competente del emirato donde vaya a establecerse. El <i>Department of Economic Development</i> (DED) es la autoridad en cada uno de los siete emiratos. La licencia tendrá que ser renovada anualmente.</p> <p>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, 500 AED por el registro y 350 AED por la obtención del nombre comercial de la empresa.</p>
Registro en la Cámara de Comercio del emirato correspondiente	<p>El registro es obligatorio y tarda 2 días. Las tasas en la Cámara de Comercio de Dubái varían entre los 700 y los 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>
Preparación de la oficina	<p>La oficina dispondrá de un rótulo comercial en inglés y en árabe, y será inspeccionada por la autoridad de incendios local. Coste de inspección: 1.000 AED</p>
Obtención de la tarjeta de establecimiento	<p>El propietario de la compañía o una persona autorizada tendrá que solicitar al Ministerio de Recursos Humanos y Emiratización la tarjeta de establecimiento (<i>establishment card</i>) 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 <i>General Directorate of Residency and Foreign Affairs-Dubai</i>.</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	
Registro de sociedades	15 días
Alta de la actividad	No hay un procedimiento como tal de alta.
Total de los procesos	54 - 150 días aproximadamente para todos los procedimientos de constitución. La publicación del registro por parte del Ministerio de Economía (Federal) puede llevar varios meses.
<p>A menos que se mencione expresamente de otra manera, los costes de establecimiento están calculados bajo la forma legal de Limited Liability Company (LLC), similar a SL española, en Dubai. Fuentes: Department of Economic Development of Dubai (DED), Chamber of Commerce of Dubai, Doing Business in the UAE 2012 (Banco Mundial). El DED tiene en su página web un simulador en inglés del coste de la licencia: http://www.dubaided.gov.ae/English/eServices/default.aspx</p>	

CONSTITUCIÓN DE SUCURSAL		COSTES TÍPICOS
Registrarse en el Registro de Compañías Extranjeras del Ministerio de Economía	Éste es un paso previo no requerido en el caso de las filiales y que puede extenderse en el tiempo varios meses. Dependiendo de la actividad se puede requerir la aprobación de otras autoridades gubernamentales. Supondrá un coste variable de los procedimientos ministeriales y un coste en cuanto a la preparación de documentación solicitada.	
Resto de costes de constitución	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).		

8.2 INFORMACIÓN GENERAL

8.2.1 FORMALIDADES DE ENTRADA Y SALIDA

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

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

8.2.2 HORA LOCAL, VACACIONES Y DÍAS FESTIVOS

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

Hay festividades de carácter religioso sujetas al calendario lunar, por tanto, su inicio depende del avistamiento de la luna y se desplazan 11 días cada año. Con carácter orientativo, en el 2018 éstas son las festividades previstas:

- 13 de abril, *Israa* y *Miraj* (visita en sueños del Profeta al Cielo).
- 16 de mayo, inicio del Ramadán (no es día festivo).
- 14, 15 y 16 de junio, *Eid Al Fitr* (fin del ayuno de Ramadán, tres días).
- 12 de agosto, *Haj* (inicio del peregrinaje a la Meca).
- 21,22 y 23 de agosto, *Eid Al Adha* (fiesta del sacrificio).
- 11 de septiembre, *Hijri* (Año Nuevo musulmán).
- 19 de noviembre, nacimiento del profeta.

Además, en el 2018 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.

8.2.3 HORARIOS LABORALES

Las oficinas públicas en general abren desde las 7:30 u 8 de la mañana a 2:30 o 3 de la tarde, aunque de forma creciente 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.

8.2.4 COMUNICACIONES Y CONEXIONES CON ESPAÑA

Actualmente hay cuatro vuelos directos diarios entre España y EAU: cuatro vuelos diarios a España operados por Emirates, dos Dubái-Madrid y dos Dubái-Barcelona (operado con un A-380) y desde marzo del 2015 Etihad opera cuatro vuelos semanales de Abu Dabi 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 Dubái y Abu Dabi considerados de forma conjunta se han convertido en el *hub* internacional de pasajeros más grande del mundo.

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

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

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

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

8.2.5 MONEDA Y TIPO DE CAMBIO

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

Los billetes de curso legal 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.



8.2.6 LENGUA OFICIAL Y RELIGIÓN

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

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

8.3 OTROS DATOS DE INTERÉS

8.3.1 CONDICIONES SANITARIAS

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

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

Hay personas a las que les 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.

8.3.2 ALOJAMIENTO Y HOTELES

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

Según los últimos datos sólo en Dubái 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.

8.3.3 SISTEMA EDUCATIVO. COLEGIOS

De manera similar a como ocurre con los servicios sanitarios, en EAU únicamente la población local puede acceder a la educación pública (con algunas excepciones en el caso del Emirato de Abu Dabi) que, además, se les proporciona de forma gratuita. El resto de la población debe acudir a las

instituciones privadas, que tienen un coste elevado, con un rango de precios que puede oscilar entre los 600 € y los 3.000 € mensuales, dependiendo del centro de que se trate y el grado de educación a cursar.

Con el objetivo de reformar el sistema educativo en todo el país y profundizar en el alcance y la calidad de la educación, los gobiernos de los emiratos de Dubái y Abu Dabi crearon el *Dubai Education Council* (DEC) y el *Abu Dhabi Education Council* (ADEC) en 2005. Ambos organismos tienen como objetivo mejorar la calidad de la educación, atrayendo a las mejores escuelas privadas internacionales a nivel mundial. Del mismo modo, tienen como objetivo la mejora de las instalaciones educativas, la actualización del plan de estudios, y el aumento de la utilización de tecnología de la información en las escuelas y universidades. En Dubái existe también el *Knowledge and Human Development Authority* (KHDA), cuyas responsabilidades consisten en el crecimiento y mejora de la calidad de la educación privada en el Emirato.

Gracias a los esfuerzos realizados por el Gobierno y estos organismos, numerosas escuelas privadas internacionales de gran prestigio han establecido sus sedes en los Emiratos de Dubái, Abu Dabi y Sharjah.

El sector se ha beneficiado, así mismo, del alto gasto público (aproximadamente una quinta parte del gasto federal total) en educación.

En la actualidad, Emiratos Árabes Unidos es el país del mundo con mayor número de colegios internacionales, habiendo más de 600. De ellos, alrededor de 270 se encuentran establecidos en Dubái. La oferta internacional la lideran los currículos nacionales de la India, Estados Unidos y Reino Unido, siendo éstos últimos los más demandados.

En cuanto a la educación pública, ésta solo es accesible a nacionales, con la excepción del Emirato de Abu Dabi, en el que puede haber un 20% de expatriados en centros públicos. Además, el número de estudiantes expatriados permitidos por clase está limitado a 25 en primaria y a 30 en secundaria en centros públicos.

El sector educativo en EAU está compuesto por instituciones de educación infantil, primaria, secundaria y superior, además de las escuelas de formación profesional. Más de la mitad del sector educativo en Emiratos Árabes Unidos está dominado por el segmento primario y secundario.

Educación Infantil:

Desde que en 1984 se inaugurara la primera escuela infantil, el crecimiento de la demanda ha provocado la entrada de los actores privados centrados fundamentalmente en cubrir las necesidades de la población de expatriados.

Las escuelas infantiles admiten alumnos de entre 4 y 5 años, y en los últimos años la tasa bruta de escolarización preescolar, según datos de la UNESCO, está en torno al 90%.

Educación Primaria y Secundaria:

El sector de la educación primaria y secundaria en Emiratos Árabes Unidos ha crecido considerablemente en la última década. Impulsado por la fuerte demanda debido al aumento de la población de expatriados, las tasas brutas de escolarización se sitúan cercanas al 100% para los niveles de educación primaria y secundaria según la UNESCO.

Educación Superior:

Los Emiratos Árabes Unidos gozan de un sistema de educación superior avanzado con presencia de entidades públicas y privadas tanto locales como internacionales. Los nacionales de EAU tienen derecho a una educación gratuita en las instituciones patrocinadas por el Estado, como por ejemplo, la Universidad de Emiratos Árabes Unidos, la Universidad Zayed, y la Universidad Superior de Tecnología.

Con un crecimiento de alrededor de un 7% anual en el número de matriculaciones en centros de educación superior, las universidades y centros vocacionales están viendo incrementada considerablemente su participación en el sector educativo de EAU. Dubái es el Emirato en el que se encuentran más centros de educación superior, con alrededor de 57.

En el emirato de Dubái se encuentran tanto la Dubai International Academic City (DIAC) como el Dubai

Knowledge Park. DIAC ofrece instalaciones educativas modernas y alberga 21 sucursales universitarias internacionales de 11 países distintos. Además, alberga a una comunidad de más de 20.000 estudiantes de 125 nacionalidades. En conjunto, se ofrecen más de 400 programas de educación superior.

Estas ciudades educativas son el hogar de varias universidades internacionales como la Universidad Manipal, BITS Pilani, la Universidad de Michigan State o la Universidad de Wollongong. Además de la creación de recintos independientes, algunas universidades internacionales también colaboran con las locales en los Emiratos Árabes Unidos. Clave entre dichas universidades son el *Massachusetts Institute of Technology* (MIT), la *Wharton School*, y el *Rochester Institute of Technology*.

8.3.4 CORRIENTE ELÉCTRICA

En Emiratos Árabes Unidos el voltaje común es de 230V, y la frecuencia de 50Hz. Las clavijas y enchufes son de tipo G, de modo que es necesario el uso de adaptador para los aparatos españoles.

8.4 DIRECCIONES ÚTILES

Direcciones útiles en España:

- Embajada de EAU en España:

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

Teléfono:+34 915 70 10 01

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

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

Servicios Consulares: (Visados, Pasaportes & Legalizaciones)

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

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

Email: madrid@mofaic.gov.ae

- Consulado general de los EAU en Barcelona:

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

Teléfono: +34 932 40 85 50

Email: barcelona@mofaic.gov.ae

- Casa Árabe Madrid

Dirección: C/ Alcalá, 62

Teléfono:+34 91 563 30 66

Email: info@casaarabe.es

Web: www.casaarabe.es

- Casa Árabe Córdoba

Dirección: C/ Samuel de los Santos

Teléfono: +34 95 749 84 13

Email: infocordoba@casaarabe.es

Web: www.casaarabe.es

Direcciones útiles en Emiratos Árabes Unidos:

- Embajada de España en Abu Dabi:

Dirección: Al Nahyan Commercial Buildings N° 96. Al Ladeem Street. P.O. Box 46474.

Teléfono/s: +971 2 407 90 00

Fax/es: +971 2 627 49 78

Dirección de correo: emb.abudhabi@maec.es

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

- Embajada de España - Oficina Económica y Comercial:

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

Dirección: Emirates Towers, 26th floor

Teléfono: +971 4 330 01 10.

Fax: + 971 4 331 39 44.

E-mail: dubai@comercio.mineco.es

La Oficina Económica y Comercial está dotada con **Centro de Negocios** formado por 12 mesas de trabajo disponibles para empresas españolas.

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. Actualmente está en proceso de convertirse en CC Oficial.

Páginas de interés en internet:

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. Proporciona información sobre los eventos, ferias y exposiciones que tienen lugar en el recinto Dubai World Trade Center.

- Abu Dhabi National Exhibition Center. www.adnec.ae. Ofrece información sobre los eventos

que tienen lugar en el Centro Nacional de Exposiciones de Abu Dabi.

- Dubai Airports. www.dubaairports.ae/. Ofrece información sobre todo lo relacionado con los aeropuertos de Dubái y con la ciudad en sí misma: vuelos, servicios de hostelería, transporte hacia el centro de la ciudad, etc.

- EmiratesTenders proporciona la última información de sobre proyectos, concursos y licitaciones en los Emiratos Árabes Unidos. www.emiratestenders.com

E) PORTALES INSTITUCIONALES

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

- Middle East Tenders. www.middleeasttenders.com.

- Ministry of Justice. www.elaws.gov.ae/EnLegislations.aspx. Dispone de distintas leyes traducidas al inglés.

- Ministry of Health. www.moh.gov.ae/en/Pages/default.aspx

- Dubai Health Authority. www.dha.gov.ae/EN/Pages/default.aspx

- Health Authority Abu Dhabi. www.haad.ae/haad/

- Road & Transport Authority. www.rta.ae

- Dubai municipality. www.dm.gov.ae/

- Abu Dhabi City Municipality. www.adm.gov.ae/En/home/index.aspx

F) MEDIOS DE COMUNICACIÓN

- AmeInfo. www.ameinfo.com. Portal de noticias de Oriente Medio.

- Uae Interact: Fuente de noticias locales en inglés y castellano. www.uaeinteract.com/spanish/

- Arabian Business. www.arabianbusiness.com/. Noticias económicas de todo el CCG.

- The Official Board. www.theofficialboard.es/. Es muy útil para CVs de autoridades públicas.

- Prensa escrita. Las más interesantes serían: The National. www.thenational.ae/. Gulf News. www.gulfnews.com/. Khaleej Times. www.khaleejtimes.com

G) PORTALES RELACIONADOS CON ESPAÑA

- 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

9 ANEXOS

9.1 CUADRO DE DATOS BÁSICOS

CUADRO 1: DATOS BÁSICOS DEL PAÍS

DATOS BÁSICOS	
Superficie	83.600 Km2
Situación	Ribera sur oriental del Golfo Árabe en las latitudes 22° 26,5 Norte y longitudes 51° 56,5 Este
Capital	Abu Dabi
Principales ciudades	Abu Dabi, Dubái, Sharjah, Al Ain
Clima	Árido, desértico. Registra temperaturas muy elevadas, sobre todo en verano, y una altísima humedad
Población (*)	9,9 millones de habitantes (2017)
Densidad de población	110 habitantes/Km2
Crecimiento de la población	2,5%
Esperanza de vida	78,3 años
Grado de alfabetización	88,7%
Tasa bruta de natalidad (1/1000)	15,43 / 1000
Tasa bruta de mortalidad (1/1000)	ND
Idioma	Árabe (oficial), inglés (el más usado)
Religión	Islam
Moneda	Dirham
Peso y medida	Sistema métrico decimal
Diferencia horaria con España	+3 horas en invierno, +2 en verano

Fuentes: Índice de Desarrollo Humano de Naciones Unidas, EIU

(*) Estimación Economist Intelligence Unit

9.2 CUADRO DE PRINCIPALES INDICADORES ECONÓMICOS

CUADRO 2: PRINCIPALES INDICADORES MACROECONÓMICOS

PRINCIPALES INDICADORES ECONÓMICOS	2015	2016	2017	2018*
PIB				
PIB (MUSD a precios corrientes)	358.086	356.996	382.523	421.699
Tasa de variación real (%)	3,8%	3%	0,8%	2,6%
INFLACIÓN				
Media anual (%)	4,1%	1,8%	2,2%	4,3%
TIPOS DE INTERÉS DE INTERVENCIÓN DEL BANCO CENTRAL				
Media anual (%)	5,3%	5,7%	6,0%	7,1%
EMPLEO Y TASA DE PARO				
Población (x millones de habitantes)	9,2	9,3	9,4	9,5
Población activa (x millones de habitantes)	5,1	5,2	n.d.	n.d.
% Desempleo sobre población activa	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
SALDO PRESUPUESTARIO				
% de PIB	-6,4%	-7,8%	-6,5%	n.d.
DEUDA PÚBLICA				
en MUSD	190.045	218.632	227.000	
en % de PIB	53,1%	58,3%	59,9%	56,2
EXPORTACIONES DE BIENES				
en MUSD	300.436	298.990	308.467	344.447
% variación respecto a período anterior	-9,28%	-0,5%	3,1%	11,6%
IMPORTACIONES DE BIENES				
en MUSD	223.877	226.545	229.213	247.550
% variación respecto a período anterior	0,22%	2,85%	4,2%	7,9%
SALDO B. COMERCIAL				
en MUSD	76.559	68.445	79.254	96.897
en % de PIB	21,39%	19,5%	19,8%	23,2%
SALDO B. CUENTA CORRIENTE				
en MUSD	17.525	13.197	26.456	4.752
en % de PIB	4,8%	3,3%	6,9%	9,7%
DEUDA EXTERNA				
en MUSD	202.054	217.626	237.572	249.741
en % de PIB	56,45%	62,71%	62,8%	59,72%
SERVICIO DE LA DEUDA EXTERNA				
en MUSD	20.106	24.212	23.490	n.d.
en % de exportaciones de b. y s.	6,69%	8,10%	7,44%	
RESERVAS INTERNACIONALES				
en MUSD	93.930	85.394	95.374	94.374
INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA				
en MUSD	8.795	8.986	n.d.	n.d.
TIPO DE CAMBIO FRENTE AL DÓLAR				
media anual	3,67	3,67	3,67	3,67
fin de período	3,67	3,67	3,67	3,67

Fuentes: *Economist Intelligence Unit (EIU)*

*Previsiones a julio 2018.

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

CUADRO 3: ORGANIZACIONES INTERNACIONALES ECONÓMICAS Y COMERCIALES DE LA QUE EL PAÍS ES MIEMBRO

- ORGANIZACIÓN DE PAÍSES PRODUCTORES DE PETRÓLEO

- CONSEJO DE COOPERACIÓN DEL GOLFO
- BANCO ISLÁMICO DE DESARROLLO
- ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO
- BANCO MUNDIAL
- FONDO MONETARIO INTERNACIONAL
- CORPORACIÓN FINANCIERA INTERNACIONAL
- ASOCIACIÓN INTERNACIONAL DE TRANSPORTE AÉREO
- ORGANIZACIÓN DE LAS NNUU PARA LA ALIMENTACIÓN Y LA AGRICULTURA
- 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

9.4 CALENDARIO GENERAL DE FERIAS DEL PAÍS

CUADRO 4: CALENDARIO DE PRINCIPALES FERIAS DEL PAÍS

FERIA	MES	FECHA	LUGAR
SIGN AND GRAPHIC IMAGING (SGI)	ENERO	14-16	DUBAI
STEEFAB 2016	ENERO	15-18	SHARJAH
WORLD FUTURE ENERGY SUMMIT	ENERO	15-18	ABU DHABI
ECO WASTE EXHIBITION	ENERO	15-18	ABU DHABI
STEEL FAB	ENERO	15-18	SHARJAH
INTERSEC	ENERO	21-23	DUBAI
AIRCRAFT INTERIORS - MAINTENANCE REPAIRS	ENERO	23-24	DUBAI
ARAB HEALTH EXHIBITION AND CONGRESS	ENERO	30-1 FEB	DUBAI
MEDLAB	FEBRERO	5-8	DUBAI
GLOBAL FORUM INNOVATION IN AGRICULTURE	FEBRERO	5-6	ABU DHABI
AEDDC DUBAI	FEBRERO	6-8	DUBAI
BRIDE SHOW	FEBRERO	7-10	DUBAI
GULF FOOD	FEBRERO	18-22	DUBAI
LEATHER WORLD ME	FEBRERO	27-1 MAR	DUBAI
DUPHAT PHARMACEUTICALS & TECHNOLOGY	FEBRERO	27-1 MAR	DUBAI
DUBAI DRINK TECHNOLOGY	FEBRERO	27-1 MAR	DUBAI
GLOBAL EDUCATION SUPPLIES -SOLUTIONS	FEBRERO	27-1 MAR	DUBAI
PAPERWOLRD ME	FEBRERO	27-1 MAR	DUBAI

BOATSHOW	FEBRERO	27-3 MAR	DUBAI
DIHAD – DUBAI HUMANITARIAN AID -DEVELOPMENT	MARZO	5-7	DUBAI
ME ELECTRICITY	MARZO	6-8	DUBAI
AGRA ME	MARZO	6-8	DUBAI
ME RAIL	MARZO	12-13	DUBAI
DUBAI INTERNATIONAL WOOD AND WOOD MACHINERY SHOW	MARZO	12-14	DUBAI
CAREERS UAE	MARZO	13-15	DUBAI
DUBAI INTERNATIONAL HORSE FAIR	MARZO	15-17	DUBAI
ARABLAB	MARZO	18-21	DUBAI
EMIRATES FORENSICSCIENCE EXHB & CONFERENCE	MARZO	19-21	DUBAI
DUBAI DERMA - DUBAI WORLD LASER & DERMATOLOGY CONFERENCE & EXHB	MARZO	19-21	DUBAI
MIDDLE EAST COATINGS SHOW	MARZO	19-21	DUBAI
FUTURE OF TECHNOLOGY SUMMIT	MARZO	21-22	ABU DHABI
NATIONAL SERVICE CAREER FAIR - AD -	MARZO	25-27	ABU DHABI
INDEX	MARZO	26-29	DUBAI
ME COVERINGS - BUILDING	MARZO	26-29	DUBAI
BIG 5 HEAVY - CONSTRUCTION & FACILITY MANAGEMENT	MARZO	26-28	DUBAI
PVPC EXPO MIDDLE EAST- AD	MARZO	28-29	ABU DHABI
HARDWARE & TOOLS MIDDLE EAST	ABRIL	1-4	DUBAI
GITEX SHOPPER	ABRIL	3-7	DUBAI
WATCH & JEWELLERY SHOW 44TH EDITION - SHJ	ABRIL	3-7	ABU DHABI
CUSTOM SHOW - AD	ABRIL	5-7	ABU DHABI
MOTOR SHOW - AD	ABRIL	5-7	ABU DHABI
ENTERTEIMENT, AMUSEMENT & LEISURE DEAL	ABRIL	9-11	DUBAI
DUBAI INTL PROPERTY SHOW	ABRIL	9-11	DUBAI
ANNUAL INVESTMENT MEETING	ABRIL	9-11	DUBAI
GULF EDUCATION & TRAINING EXHIBITION - GETEX	ABRIL	12-14	DUBAI
SEAMLESS RETAIL & PAYMENT ME	ABRIL	15-16	DUBAI
STOC EXPO ME AFRICA	ABRIL	17-18	DUBAI
CITYSCAPE - AD	ABRIL	17-19	ABU DHABI
WORLD ART DUBAI	ABRIL	18-21	DUBAI
ARABIAN TRAVEL MARKET	ABRIL	22-25	DUBAI
INT'L APPAREL & TEXTILE FAIR	ABRIL	24-26	DUBAI
ABU DHABI INT'L BOOK FAIR 25 ABRIL A 1 MAYO- AD	ABRIL	25-30	ABU DHABI
AUTOMECHANIKA	MAYO	1-3	DUBAI
FUTURE TECH WEEK (GISEC / GEMEC / BIG DATA SHOW / IOTX) L	MAYO	1-3	DUBAI
AIRPORT SHOW & GLOBAL AIRPORT LEADERS FORUM	MAYO	6-9	DUBAI
BEAUTY WORLD MIDDLE EAST	MAYO	8-10	DUBAI
BRIDE SHOW - AD	MAYO	9-12	ABU DHABI

SMART STORES EXHB	SEPTIEMBRE	3-5	DUBAI
ME STONE EXHIBITION	SEPTIEMBRE	4-6	DUBAI
LEISURE SHOW	SEPTIEMBRE	16-18	DUBAI
THE HOTEL SHOW	SEPTIEMBRE	16-18	DUBAI
YUMMEX , SEAFEX SPECIALITY FOOD	SEPTIEMBRE	16-18	DUBAI
LIGHT MIDDLE EAST EXHB	SEPTIEMBRE	21-26	DUBAI
PROLIGHT & SOUND ME	SEPTIEMBRE	23-25	DUBAI
WINDOWS DOORS & FACADES	SEPTIEMBRE	23-25	DUBAI
FACILITY MANAGEMENT EXPO	SEPTIEMBRE	23-25	DUBAI
GITEX SHOPPER	OCTUBRE	29-6 OCT	DUBAI
CITYSCAPE EXHB & CONFERENCE	OCTUBRE	2-4	DUBAI
WATCH & JEWELLERY SHOW 45TH EDITION - SHJ	OCTUBRE	2-6	SHARJAH
ABU DHABI INT'L HUNTING & EQUESTRIAN - AD	OCTUBRE	2-6	ABU DHABI
MENA MINING SHOW	OCTUBRE	7-9	DUBAI
GSMA MENA - IT, BROADCASTING & COMMUNICATIOS	OCTUBRE	13-18	DUBAI
GITEX TECHNOLOGY	OCTUBRE	14-18	DUBAI
INT'L FRANCHISE - AD	OCTUBRE	17-18	ABU DHABI
WETEX - WATER ENERGY TECH & ENVIRONMENT	OCTUBRE	23-25	DUBAI
WORLD GREEN ECONOMY SUMMIT	OCTUBRE	24-25	DUBAI
ABU DHABI INT'L JEWELLERY & WATCH SHOW - AD	OCTUBRE	25-29	DUBAI
BIG ENTERTAINMENT SHOW (AD & MEDIA	OCTUBRE	29-30	DUBAI
GULF HOST (HOTEL & CATERING)	OCTUBRE	29-30	DUBAI
SEATRADE EXHB & CONFERENCE	OCTUBRE	29-31	DUBAI
ACCESSABILITIES (BLDG, CONSTRUCTION & FM	OCTUBRE	29	DUBAI
INT'L TEXTILE FAIR	OCTUBRE	29-30	DUBAI
INT'L BOOK FAIR-	OCTUBRE	31-10 NOV	SHARJAH
GULFOOD MANUFACTURING	NOVIEMBRE	5-8	DUBAI
HR SUMMIT CONFERENCE	NOVIEMBRE	12-13	DUBAI
GULF CAR WASH& GULF LAUNDREX	NOVIEMBRE	13-15	DUBAI
CLEAN MIDDLE EAST	NOVIEMBRE	13-15	DUBAI
ADIPEC - ABU DHABI INT'L PETROLEUM EXHB & CONFERENCE	NOVIEMBRE	12-15	ABU DHABI
THE BIG 5 SHOW	NOVIEMBRE	26-29	DUBAI
GULF TRAFFIC	DICIEMBRE	4-6	DUBAI
IPM DUBAI (INT'L FAIR FOR PLANTS & WOP WORLD OF PERISHABLES)	DICIEMBRE	4-6	DUBAI
GLOBAL FRANCHISE	DICIEMBRE	5-6	DUBAI
DUBAI MUSCLE SHOW LIVE EVENT	DICIEMBRE	8-9	DUBAI
SIAL - AD	DICIEMBRE	10-12	ABU DHABI
CHINA PRODUCTS FAIR	DICIEMBRE	11-13	DUBAI